

# **ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN PENETAPAN HARGA JUAL DAN PERENCANAAN LABA YANG DIHARAPKAN**

(Studi Pada Perusahaan Sumber Agung Kec. Sukun Kota Malang periode 2013)

**SKRIPSI**

**Diajukan untuk menempuh ujian sarjana  
pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya**

**M. FATQURRODJI ARIZAL**

**NIM. 105030207111059**



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI  
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS  
KONSENTRASI KEUANGAN  
MALANG  
2014**

MOTTO

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BISMILLAHIRRAHMANIRRAHIM

Dengan nama ALLAH  
Yang Maha Pengasih, Maha Penyayang.

*Melakukan yang terbaik untuk mendapatkan yang terbaik*

## TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan  
Penetapan Harga Jual dan Perencanaan Laba yang Diharapkan.  
(*Study* Pada Perusahaan Sumber Agung Kec. Sukun Kota  
Malang Periode 2013)

Disusun oleh : M. Fatqurrodji Arizal

NIM : 105030207111059

Fakultas : Ilmu Administrasi

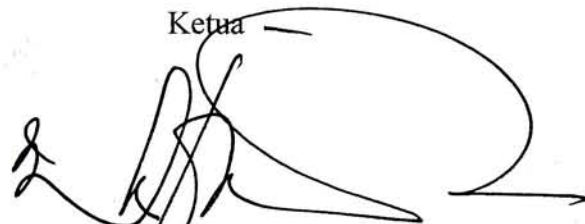
Jurusan : Ilmu Administrasi Bisnis

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Malang, 16 Mei 2014

### Komisi Pembimbing

Ketua



Dr. Moch. Dzulkrirom AR.  
NIP. 19531122 1982003 1 001

Anggota



Dr. Sri Mangesti Rahayu, M.Si  
NIP. 19550902 198202 2 001

## TANDA PENGESAHAN

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, pada:

Hari : Senin

Tanggal : 09 Juni 2014

Jam : 12.00

Skripsi atas nama : M. Fatqurrodji Arizal

Judul : Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Penetapan Harga Jual dan Perencanaan Laba yang Diharapkan.  
(Study Pada Perusahaan Sumber Agung Kec. Sukun Kota Malang Periode 2013)

## DAN DINYATAKAN LULUS

### MAJELIS PENGUJI

Ketua

**Dr. Moch. Dzulkriom, AR.**  
NIP. 19531122 1982003 1 001

Anggota

**Drs. Dwiatmanto, M.Si**  
NIP. 19551102 198303 1 002

Anggota

**Dr. Sri Mangesti Rahayu, M.Si**  
NIP. 19550902 198202 2 001

Anggota

**Nila Firdausi Nuzula, S.sos., M.Si., Ph.D.**  
NIP. 19730530 200312 2 001



## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila Ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan Pasal 70)

Malang, 30 Mei 2014

Mahasiswa



Nama : M.Fatqurrodji Arizal  
NIM : 105030207111059

## RINGKASAN

M. Fatqurrodji Arizal, 2014. **Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Penetapan Harga Jual dan Perencanaan Laba yang Diharapkan.** (Study Pada Perusahaan Sumber Agung Kec. Sukun Kota Malang Periode 2013), Dr. Moch. Dzulkirom AR., Dr. Sri Mangesti Rahayu M.Si. 104 Hal. + xviii

Penelitian ini dilakukan berdasarkan permasalahan yang terjadi pada perusahaan kopi Sumber Agung mengenai pengelolaan biaya yang belum tepat dan belum pernah melakukan Analisis *Cost Volume Profit*. Biaya yang dialokasikan pada setiap produk masih memberatkan salah satu produk. Perusahaan agar dapat laba optimal perlu melakukan pengelolaan biaya yang tepat.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan Analisis *Cost Volume Profit* hubungan antara biaya, volume, dan laba sebagai dasar perencanaan harga jual dan laba yang diharapkan tahun 2014. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Sumber penelitian adalah data sekunder berupa dokumen-dokumen meliputi data mengenai gambaran umum perusahaan dan laporan keuangan perusahaan kopi Sumber Agung selama tiga tahun (2011-2013).

Berdasarkan analisis yang dilakukan, pada tahun 2013 total biaya tetap Rp. 407.219.093,15, dan total biaya variabel sebesar Rp. 1.558.782.963,00. Pada tahun 2014, dasar perencanaan harga jual dan laba yang diharapkan adalah tingkat kenaikan nilai harga jual dan laba dari tahun 2011-2013 maka perencanaan harga jual per kilogram tahun 2014 sebesar Rp. 19.000 pada produk kopi bubuk, Rp. 28.000 pada produk kopi ovenan dan laba yang diharapkan sebesar Rp. 434.564.198,86.

Upaya untuk memperoleh laba yang optimal dilakukan dengan cara menerapkan Analisis *Cost Volume Profit* karena mampu memberikan pengelolaan hubungan antara biaya, volume, dan laba secara tepat. Kesimpulan dari penelitian ini adalah untuk mencapai laba yang diharapkan volume yang harus dicapai oleh perusahaan adalah sebesar Rp. 2.451.866.903,27 atau 114.405,99 Kg yang terdiri dari 83.500,09 Kg kopi bubuk, 30.905,90 Kg kopi ovenan.

## SUMMARY

M. FatqurrodjiArizal, 2014. ***Cost Volume Profit Analisisas Planning Basic Selling Price Setting and Planning Gain Expected. (Study of Sumber Agung Company Kec. Sukun Kota Malang Periode 2013)***, Dr. Moch. Dzulkirom AR., Dr. Sri Mangesti Rahayu M.Si. 104 Hal. + xviii

*The research was conducted by the problems that occur in the coffee company Great Source about managing costs appropriately and yet have never done a Cost Volume Profit Analysis. The cost allocated to each product still damning one product. Company in order to gain optimal management needs to do a proper cost.*

*This study aims to determine the application of the Cost Volume Profit Analysis of the relationship between cost, volume, and profit as the basis for planning the selling price and the expected profit in 2014. The method used in this research is descriptive method with a case study approach. Research is a secondary data source in the form of documents include a general overview of data about the company and the company's financial statements coffee Great Source for three years (2011-2013).*

*Based on the analysis conducted, in 2013 the total fixed cost of Rp. 407,219,093.15, and the total variable cost of Rp. 1,558,782,963.00. In 2014, the basic plan and the sale price is the expected profit rate of increase in the value of the selling price and profit from the 2011-2013 planning the selling price per kilogram in 2014 of Rp. 19,000 on ground coffee products, Rp. Ovenan 28,000 on coffee products and the expected profit of Rp. 434,564,198.86.*

*Attempts to obtain the optimal profit is done by applying the Cost Volume Profit Analysis for being able to provide mengelolan the relationship between cost, volume, and profits appropriately. The conclusion of this study is to achieve the expected return volumes to be achieved by the company is Rp. Or 114,405.99 2,451,866,903.27 consisting of 83500.09 Kg Kg coffee powder, coffee ovenan 30905.90 Kg.*



## KATA PENGANTAR

Puji Syukur peneliti panjatkan ke Hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas Berkat dan Karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Penetapan Harga Jual dan Perencanaan Laba yang Diharapkan. (*Study* Pada Perusahaan Sumber Agung Kec. Sukun Kota Malang Periode 2013)”.

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang. Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono M.S selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.
2. Ibu Prof. Dr. Endang Siti Astuti M.Si selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.
3. Bapak Mohammad Iqbal S.Sos, M.IB, DBA selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya.
4. Bapak Dr. Moch. Dzulkirom AR selaku Ketua Komisi Pembimbing Skripsi yang telah berkenan memberikan waktu, petunjuk dan bimbingan hingga terselesainya skripsi ini.

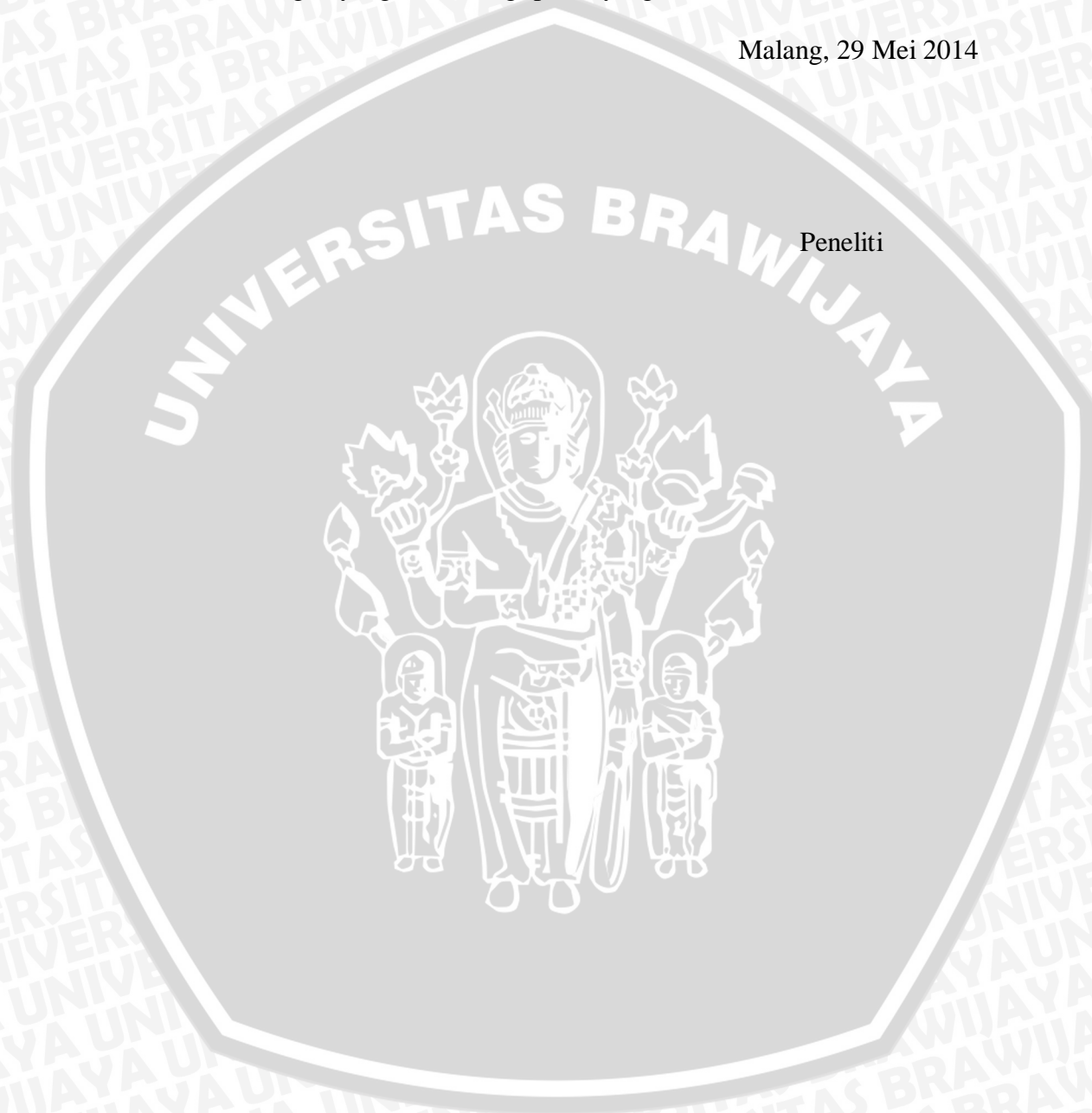


5. Ibu Dr. Sri Mangesti Rahayu M.Si selaku Anggota Komisi Pembimbing Skripsi yang telah berkenan memberikan waktu, petunjuk dan bimbingan hingga terselesainya skripsi ini.
6. Bapak Ibu dosen Jurusan Administrasi Bisnis atas ilmu dan nasehatnya yang telah diberikan kepada peneliti selama perkuliahan, semoga dapat bermanfaat di masa depan.
7. Seluruh staff pengurus dan karyawan Perusahaan Kopi Sumber Agung yang telah membantu penulis di dalam menyusun skripsi.
8. Kedua orang tua yang tak henti-hentinya memberikan doa, dukungan dan kasih sayang sehingga peneliti dapat menyelesaikan pendidikan hingga jenjang sarjana. Aku ucapkan banyak terima kasih. Semoga ALLAH SWT. Membalas kebaikan Ibu Hj. Sriwinarti & Bapak H. Achmad. Amin. . .
9. Saudaraku, Mas Adi & Mbak Neny juga Calya & Aira, Mas Hasbi & Mbak Via juga Nasril. Aku ucapkan banyak terima kasih buat dukungan dan doanya.
10. Sahabat - sahabatku JAROD (Jalal, Adit, Ardin, Oky, Dito dan Yosy) dan teman-teman angkatan 2010 terima kasih atas segala bantuan, motivasi, hiburan dan persahabatannya selama masa perkuliahan ini, semoga persahabatan kita berlanjut sampai kita tua nanti.
11. Aku ucapkan juga banyak terima kasih kepada Siti Rohmatul Wakhidah yang telah setia menemaniku dalam membuat karya skripsi ini. Semoga tetap dapat seperti ini hingga seterusnya. Amin ....

Demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat peneliti harapkan. Semoga karya skripsi ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, 29 Mei 2014

Peneliti



## DAFTAR ISI

MOTTO .....	i
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI .....	ii
TANDA PENGESAHAN .....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI .....	iv
RINGKASAN .....	v
SUMMARY .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xvii

### BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Kontribusi Penelitian .....	7
E. Sistematika Pembahasan .....	8

### BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Biaya .....	10
1. Pengertian Biaya .....	10
2. Biaya Gabungan .....	11
3. Perilaku Biaya .....	16
4. Metode Pemisahan Biaya Semivariabel .....	19
B. Perencanaan Laba .....	23
1. Pengertian Perencanaan Laba .....	23
2. Manfaat Perencanaan Laba .....	24
3. Keterbatasan Perencanaan Laba .....	25
C. Pengambilan Keputusan Harga Jual .....	26
D. <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	27
1. Pengertian <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	27
2. Asumsi <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	28
3. Konsep <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	28
a. <i>Contribution Margin</i> .....	29
b. <i>Break Event Point (BEP)</i> .....	29
c. <i>Break Event Point (BEP) Multiproduk</i> .....	30
d. <i>Margin Of Safety (MOS)</i> .....	33



e. <i>Operating Leverage</i> .....	34
f. Grafik <i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	35
g. Hubungan <i>Cost Volume Profit Analysis</i> dengan Perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan .....	36

### BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian .....	37
B. Fokus Penelitian .....	37
C. Lokasi Penelitian .....	39
D. Sumber Data .....	39
E. Teknik Pengumpulan Data .....	40
F. Instrumen Penelitian .....	40
G. Metode Analisis Data .....	41

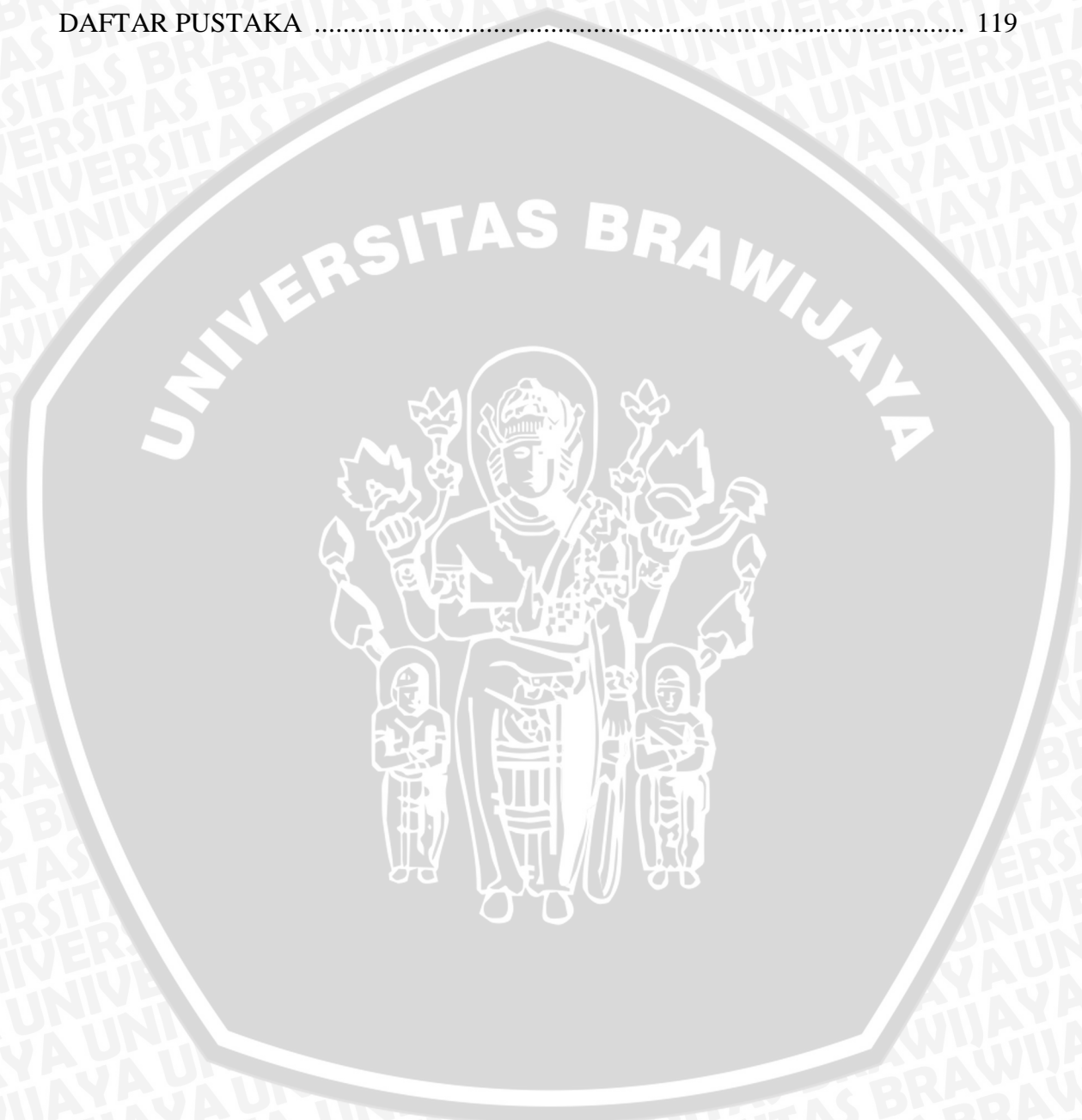
### BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	44
B. Penyajian Data .....	58
C. Penyajian Data .....	76
1. Alokasi Biaya .....	77
2. Penggolongan Biaya .....	89
3. Pemisahan Biaya Semivariabel .....	91
4. Analisa perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan Laba yang diharapkan dengan Analisis <i>Cost Volume Profit</i> ....	105
a. Menghitung <i>Contribution Margin</i> dan <i>Contribution         Margin Ratio</i> .....	105
b. Menghitung <i>Break Even Point</i> .....	105
c. Menghitung Perencanaan Penetapan Harga Jual dan Perencanaan Laba yang Diharapkan .....	107
d. Menghitung <i>Margin of Safety</i> dan <i>Degree of Leverage</i> ....	111
D. Hasil dan Pembahasan .....	112
1. Pemisahan Biaya Semivariabel .....	112
2. <i>Contribution Margin</i> dan <i>Contribution Margin Ratio</i> .....	113
3. <i>Break Even Point</i> .....	113
4. Perencanaan Penetapan Harga Jual dan Perencanaan Laba yang Diharapkan .....	114
5. <i>Margin of Safety</i> dan <i>Degree of Leverage</i> .....	114
6. Grafik <i>Cost Volume Profit</i> Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2014 .....	116

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	117
B. Saran .....	117

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>119</b>
-----------------------------	------------



## DAFTAR TABEL

No	Judul	Hal.
1	Permintaan Kopi Bubuk pada Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 – 2013 .....	4
2	Permintaan Kopi Ovenan pada Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 – 2013 .....	4
3	Penjualan, Total Biaya, dan Laba Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 – 2013 .....	6
4	Alokasi Biaya Gabungan Metode Harga Pasar pada Produk Gabungan yang dapat Dijual pada Titik Pisah Batas .....	12
5	Alokasi Biaya Gabungan Metode Harga Pasar pada Produk Gabungan yang tidak dapat Dijual pada Titik Pisah Batas .....	12
6	Alokasi Biaya Gabungan Metode Harga Pasar pada Produk Gabungan yang tidak dapat Dijual pada Titik Pisah Batas .....	13
7	Alokasi Biaya Gabungan Metode Biaya Rata – rata per unit .....	14
8	Alokasi Biaya Gabungan Metode Rata – rata tertimbang .....	15
9	Alokasi Biaya Gabungan Metode unit kuantitatif .....	16
10	Contoh data kegiatan dan biaya reparasi dan pemeliharaan PT. XYZ pada tahun 2012 .....	20
11	Contoh data biaya reparasi pada tingkat kegiatan tertinggi dan terenda .....	21
12	Contoh perhitungan unsur biaya tetap .....	21
13	Contoh analisis regresi biaya reparasi dan pemeliharaan PT RST per bulan dalam tahun 2012 (rupiah) .....	22
14	Contoh perhitungan laba rugi produk A dan B .....	31
15	Contoh Perhitungan Laba Rugi produk A dan B saat BEP .....	33
16	Jumlah Karyawan .....	50
17	Latar Belakang Pendidikan Karyawan .....	51
18	Laporan Rugi Laba Kopi Bubuk Tahun 2013 .....	58
19	Laporan Rugi Laba Kopi Bubuk Tahun 2012 .....	59
20	Laporan Rugi Laba Kopi Bubuk Tahun 2011 .....	60



21	Laporan Rugi Laba Kopi Ovenan Tahun 2013 .....	61
22	Laporan Rugi Laba Kopi Ovenan Tahun 2012 .....	62
23	Laporan Rugi Laba Kopi Ovenan Tahun 2011 .....	63
24	Harga Pokok Penjualan Kopi Bubuk Tahun 2013.....	64
25	Harga Pokok Penjualan Kopi Bubuk Tahun 2012.....	65
26	Harga Pokok Penjualan Kopi Bubuk Tahun 2011.....	66
27	Harga Pokok Penjualan Kopi Ovenan Tahun 2013 .....	67
28	Harga Pokok Penjualan Kopi Ovenan Tahun 2012 .....	68
29	Harga Pokok Penjualan Kopi Ovenan Tahun 2011 .....	69
30	Harga dan Volume Penjualan Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 – 2013 .....	70
31	Daftar Volume Penjualan Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013 .....	70
32	Daftar Biaya Bahan Bakar Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013 .....	71
33	Daftar Biaya Listrik Pabrik Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013.....	71
34	Daftar Biaya Telpon Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013.....	72
35	Daftar Biaya Listrik Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013 .....	72
36	Daftar Biaya Penjualan Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013 .....	73
37	Daftar Volume Penjualan Kopi Ovenan per bulan Tahun 2013 .....	73
38	Daftar Biaya Bahan Bakar Kopi Ovenan per bulan Tahun 2013 .....	74
39	Daftar Biaya Listrik Pabrik Kopi Ovenan per bulan Tahun 2013.....	74
40	Daftar Biaya Telpon Kopi Ovenan per bulan Tahun 2013 .....	75
41	Daftar Biaya Listrik Kopi Ovenan per bulan Tahun 2013.....	75
42	Daftar Biaya Penjualan Kopi Ovenan per bulan Tahun 2013 .....	76
43	Rekapitulasi Biaya Bersama dan Biaya Lanjutan Pada Kopi Bubuk Tahun 2013 .....	78
44	Menghitung Rasio Nilai Produk dengan Metode Harga Pasar Tahun 2013 ..	80
45	Menghitung Alokasi Biaya Bersama pada Produk Kopi Bubuk Tahun 2013 .	82
46	Menghitung Alokasi Biaya Bersama pada Biaya Bahan Bakar per bulan Tahun 2013 .....	83
47	Menghitung Alokasi Biaya Bersama pada Biaya Listrik Pabrik per bulan Tahun 2013 .....	83

48	Menghitung Alokasi Biaya Bersama pada Biaya Telpon per bulan Tahun 2013 .....	84
49	Menghitung Alokasi Biaya Bersama pada Biaya Listrik per bulan Tahun 2013 .....	84
50	Menghitung Alokasi Biaya Bersama pada Biaya Penjualan per bulan Tahun 2013 .....	85
51	Menghitung Alokasi Biaya Bersama pada Produk Kopi Ovenan Tahun 2013 .....	86
52	Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Ovenan pada Biaya Bahan Bakar per bulan Tahun 2013 .....	87
53	Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Ovenan pada Biaya Listrik Pabrik per bulan Tahun 2013 .....	87
54	Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Ovenan pada Biaya Telpon per bulan Tahun 2013 .....	88
55	Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Ovenan pada Biaya Listrik per bulan Tahun 2013 .....	88
56	Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Ovenan pada Biaya Telpon per bulan Tahun 2013 .....	89
57	Penggolongan Biaya-biaya berdasarkan perilakunya pada Kopi Bubuk Setelah Dialokasikan Tahun 2013 .....	90
58	Penggolongan Biaya-biaya berdasarkan perilakunya pada Kopi Ovenan Setelah Dialokasikan Tahun 2013 .....	91
59	Pemisahan Biaya Bahan Bakar Produk Kopi Bubuk Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	92
60	Pemisahan Biaya Bahan Bakar Produk Kopi Ovenan Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	93
61	Pemisahan Biaya Listrik Pabrik Produk Kopi Bubuk Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	94
62	Pemisahan Biaya Listrik Pabrik Produk Kopi Ovenan Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	95



63	Pemisahan Biaya Telpun Produk Kopi Bubuk Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	96
64	Pemisahan Biaya Telpun Pabrik Produk Kopi Ovenan Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	97
65	Pemisahan Biaya Listrik Produk Kopi Bubuk Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	98
66	Pemisahan Biaya Listrik Produk Kopi Ovenan Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	99
67	Pemisahan Biaya Penjualan Produk Kopi Bubuk Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	100
68	Pemisahan Biaya Penjualan Produk Kopi Ovenan Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	101
69	Rekapitulasi Biaya Kopi Bubuk Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	102
70	Rekapitulasi Biaya Kopi Ovenan Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	103
71	Rekapitulasi Laba Kopi Bubuk dan Kopi Ovenan Setelah Analisis Biaya pada Tahun 2013 .....	104
72	Harga Jual pada Produk Kopi Bubuk Tahun 2011 – 2013 .....	107



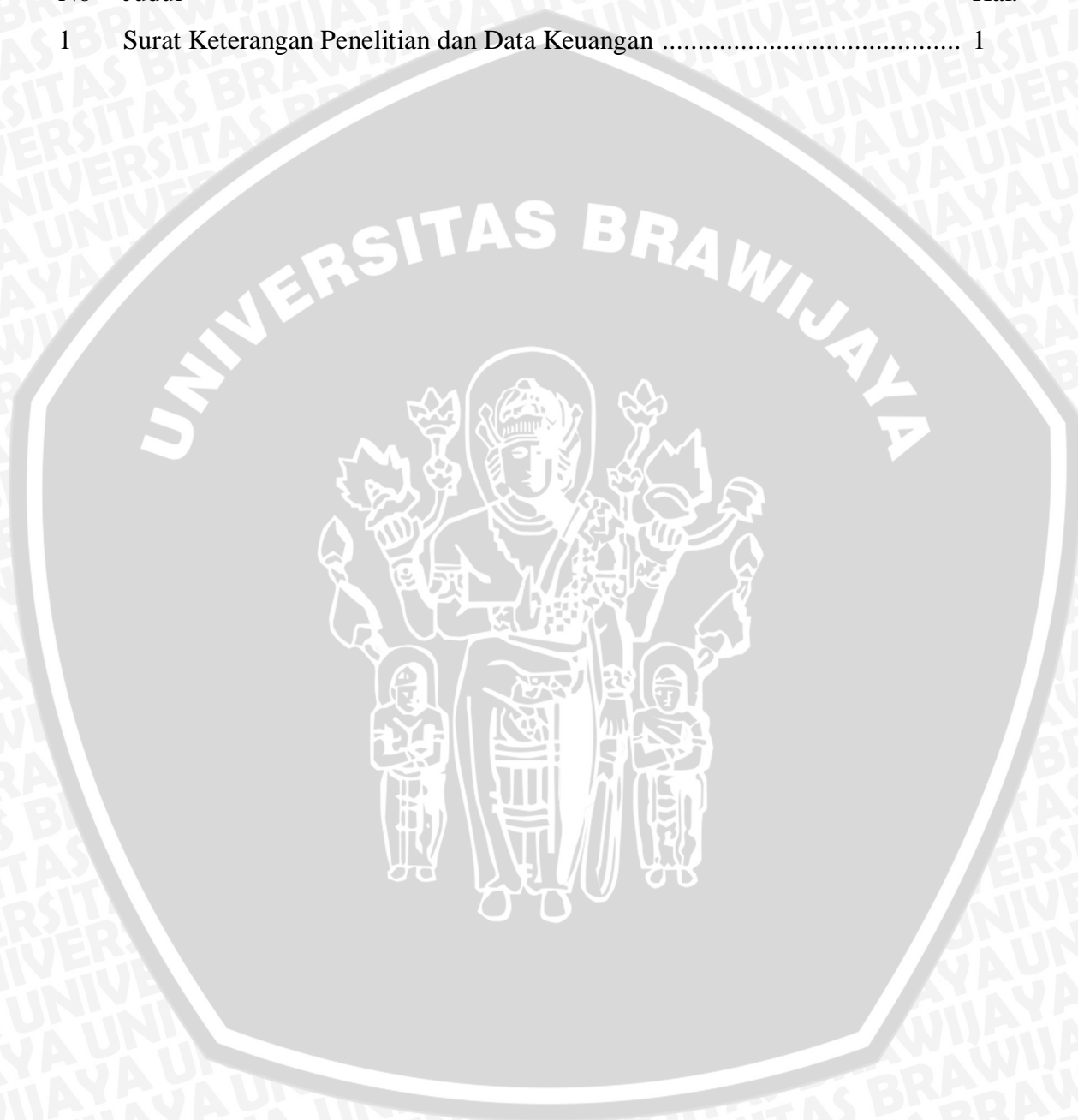
## DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Hal.
1	Grafik Biaya Tetap .....	17
2	Grafik Biaya Variabel .....	18
3	Grafik Biaya Semivariabel .....	18
4	<i>Cost Volume Profit Analysis</i> .....	35
5	Struktur Organisasi Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 .....	46
6	Tahapan Proses Produksi .....	54
7	Grafik <i>Cost Volume Profit</i> it Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2014 ..	116



## DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Hal.
1	Surat Keterangan Penelitian dan Data Keuangan .....	1



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Dewasa ini persaingan dunia usaha semakin ketat, dengan banyaknya perusahaan pesaing yang terus bermunculan menuntut perusahaan harus dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas usahanya untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan agar tidak tersisihkan oleh para pesaingnya. Keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuan tersebut bergantung pada penetapan kebijakan yang dilakukan oleh manajemen. Fokus yang harus diperhatikan dalam penetapan kebijakan adalah efektivitas dan efisiensi, mengingat landasan didirikannya suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal dan dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Secara umum, tujuan perusahaan baik jangka pendek atau jangka panjang adalah untuk memperoleh laba yang optimal. Laba optimal yang diperoleh diharapkan perusahaan dapat berkembang baik dari aspek keuangan yaitu meningkatkan profitabilitas perusahaan, aspek pemasaran yaitu perluasan wilayah pemasaran, serta aspek produksi yaitu meningkatkan kuantitas produk. Selain itu, tingkat laba yang diperoleh merupakan tolok ukur keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Tujuan perusahaan tidak selamanya berjalan dengan lancar karena untuk dapat mencapai tujuan tersebut perusahaan pasti menghadapi tantangan. Salah satu tantangannya adalah meminimalkan biaya dan meningkatkan penjualan.



Biaya (*cost*) sebagai sumber daya yang dikorbankan (*sacrificed*) atau dilepaskan (*forgone*) untuk mencapai tujuan tertentu (Horngren, 2006:31). Biaya biasanya diukur dalam jumlah uang yang harus dibayarkan untuk mendapatkan barang atau jasa. Maksud dari perolehan barang atau jasa ini adalah sebagai faktor-faktor penunjang dalam operasional perusahaan untuk menciptakan produk. Berdasarkan pola perilaku biaya, biaya dibedakan menjadi dua yaitu biaya variabel dan biaya tetap lalu membentuk total biaya. Penetapan kebijakan dalam perusahaan terhadap pengelolaan biaya, biasanya manajemen dituntut untuk dapat menemukan peluang agar total biaya dapat diminimalkan sehingga sumber daya yang dikorbankan atau dilepaskan tidak terlalu besar. Tantangan berikutnya adalah penjualan, secara umum pengertian penjualan yaitu tingkat kuantitas produk yang dihasilkan dari operasional perusahaan dan terjual di pasar dengan nilai ukur uang. Aspek ini menuntut manajemen untuk dapat menemukan peluang untuk meningkatkan penjualan mengingat tingkat penjualan berbanding lurus dengan tingkat laba yang akan diperoleh oleh perusahaan pada periode waktu tertentu.

Tantangan itu dihadapi dengan memaksimalkan peran manajemen. Salah satu peran manajemen adalah melakukan perencanaan. Perencanaan memiliki peran penting untuk mengetahui, menjaga, dan mengatur aktivitas perusahaan pada masa yang akan datang. Perencanaan merupakan suatu pedoman untuk menjalankan aktivitas perusahaan. Salah satu kebijakan yang mempengaruhi perolehan tingkat laba adalah penetapan harga jual produk. Harga jual produk merupakan suatu kebijakan dalam berbisnis untuk memberitahukan pada

konsumen dan pesaing mengenai kemampuan perusahaan dalam mencapai keberhasilan operasionalnya. Besar atau kecilnya nilai yang ditetapkan manajemen pada nilai jual produk mempengaruhi tingkat pendapatan total dan tingkat laba yang diharapkan.

Teknik analisis mengelola hubungan antara biaya, *volume*, dan laba merupakan kunci menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan mengembangkan aktivitas perusahaan. Manajemen dapat menguji perilaku pendapatan total, biaya total, dan laba operasi dengan analisis biaya *volume* laba ketika terjadi perubahan dalam tingkat *output*, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap produk. Analisis biaya *volume* laba (*Cost Volume Profit Analysis CVP*) merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan penjualan (Carter, 2009:283). Informasi yang dihasilkan dapat digabungkan untuk menentukan arah aktivitas perusahaan seperti jumlah produksi yang dihasilkan untuk memperoleh laba yang diinginkan. Asumsi dari Analisis *Cost Volume Profit* adalah dengan melihat kondisi pasar dapat menerima produk yang dihasilkan walau harga jual produk dinaikkan. Selain itu, target yang telah dicapai oleh perusahaan masih belum dapat memenuhi permintaan pasar. Analisis *Cost Volume Profit* adalah analisis yang paling tepat untuk mengembangkan produktivitas perusahaan.

Sektor usaha yang dapat di analisis dengan *Cost Volume Profit* adalah pengolahan kopi. Setiap perusahaan dalam menghasilkan produknya pasti menginginkan hasil produk yang maksimal dengan biaya minimal. Perusahaan Kopi Sumber Agung juga merupakan perusahaan manufaktur dibidang



pengolahan kopi. Produk yang dihasilkan adalah kopi bubuk dan kopi ovenan. Lokasi perusahaan berada di Kecamatan Sukun Kota Malang. Perusahaan Kopi Sumber Agung memasarkan produknya di daerah Malang, Pasuruan, Blitar, dan daerah Jawa Timur lainnya.

Permintaan kopi yang cukup tinggi pada Perusahaan Kopi Sumber Agung menuntut manajemen bekerja lebih keras. Perusahaan mencatat jumlah permintaan kopi dari konsumen dan penjualan sebagai berikut :

**Tabel 1.1 Permintaan Kopi Bubuk pada Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 – 2013**

Tahun	Total Permintaan Kopi Bubuk	Total Penjualan Kopi Bubuk	Total Permintaan yang Belum Terpenuhi
2011	80.416,9 Kg	65.385 Kg	15.031,9 Kg
2012	87.770,3 Kg	72.437,8 Kg	15.332,5 Kg
2013	91.057,8 Kg	74.445,6 Kg	16.612,2 Kg

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 – 2013 (data diolah).

**Tabel 1.2 Permintaan Kopi Ovenan pada Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 – 2013**

Tahun	Total Permintaan Kopi ovenan	Total Penjualan Kopi ovenan	Total Permintaan yang Belum Terpenuhi
2011	46.152,1 Kg	33.497 Kg	12.655,1 Kg
2012	41.055,4 Kg	31.625,9 Kg	9.429,5 Kg
2013	37.419,7 Kg	30.905,9 Kg	6.513,8 Kg

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 – 2013 (data diolah).

Berdasarkan tabel di atas diketahui total permintaan kopi bubuk pada tahun 2011 sampai 2013 meningkat yaitu 80.416,9 Kg, 87.770,3 Kg, dan 91.057,8 Kg sedangkan penjualan perusahaan pada tahun 2011 sampai 2013 yaitu 65.385 Kg, 72.437,8 Kg, dan 74.445,6 Kg. Jumlah total permintaan kopi bubuk yang terus meningkat tetapi diikuti dengan produktivitas perusahaan yang tidak berjalan secara maksimal berdampak pada permintaan kopi yang tidak dapat



terpenuhi. Jumlah permintaan kopi bubuk dari konsumen yang tidak terpenuhi pada tahun 2011 sampai 2013 yaitu 15.031,9 Kg, 15.332,5 Kg, dan 16.612,2 Kg. Permintaan kopi bubuk yang tidak dapat terpenuhi menunjukkan bahwa perusahaan masih memiliki peluang untuk meningkatkan penjualan. Berbeda dengan yang terjadi pada produk kopi ovenan. Pada tahun 2011 sampai 2013 baik dari total permintaan kopi ovenan, total penjualan kopi ovenan, dan total permintaan yang belum terpenuhi terus mengalami penurunan. Hal ini menandakan bahwa dari kedua produk Perusahaan Kopi Sumber Agung, produk kopi bubuk terus mengalami peningkatan sehingga dibutuhkan suatu analisis untuk melakukan perencanaan di masa mendatang.

Pada produk kopi bubuk, kebutuhan akan perencanaan di masa mendatang sangat diperlukan. Mengingat permintaan kopi bubuk yang tidak dapat terpenuhi menunjukkan perusahaan masih memiliki peluang untuk meningkatkan penjualan. Perencanaan yang dibutuhkan pada kopi bubuk antara lain perencanaan harga jual dan perencanaan laba.

Selain itu, permasalahan yang sering dihadapi oleh perusahaan adalah belum melakukan analisis biaya secara tepat. Analisis biaya yang belum tepat adalah alokasi biaya bersama pada setiap produk. Berikut data perusahaan mengenai penjualan, total biaya, dan pencapaian laba pada produk kopi bubuk :

**Tabel 1.3 Penjualan, Total Biaya, dan Laba Produk Kopi Bubuk Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 – 2013**

Tahun	Penjualan	Total Biaya	Laba	Rasio Pertumbuhan Laba
2011	Rp. 1.124.622.000	Rp. 920.793.852,22	Rp. 203.828.147,78	-
2012	Rp. 1.289.392.840	Rp. 1.037.397.801,23	Rp. 251.995.038,77	23,63%
2013	Rp. 1.369.799.040	Rp. 1.064.926.997,61	Rp. 304.872.042,39	20,98%

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung 2010-2012

Berdasarkan tabel diatas diketahui pada tahun 2011 sampai tahun 2013 tingkat penjualan, total biaya, dan laba terus mengalami peningkatan. Akan tetapi, rasio laba pada tahun 2012 sampai tahun 2013 mengalami penurunan yaitu sebesar 23,63 % menjadi 20,98 %. Data tersebut menunjukkan perusahaan belum dapat melakukan analisis dengan tepat terkait hubungan antara biaya, penjualan, dan laba sehingga kinerja perusahaan tidak berjalan secara efisien. Hal ini jelas menunjukkan bahwa Perusahaan Kopi Sumber Agung memerlukan suatu analisis dalam menentukan besarnya biaya yang dapat mempengaruhi penetapan harga jual dan besarnya laba yang akan diperoleh.

Analisis *Cost Volume Profit* merupakan analisis yang tepat untuk diterapkan karena dapat memberikan solusi dari permasalahan yang terjadi pada Perusahaan Kopi Sumber Agung. Selain itu, Perusahaan Kopi Sumber Agung juga belum pernah melakukan Analisis *Cost Volume Profit*. Berdasarkan penjelasan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Penetapan Harga Jual dan Perencanaan Laba yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Sumber Agung Kec. Sukun Kota Malang periode 2013)”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan dari latar belakang di atas, dapat dirumuskan permasalahannya: Bagaimana penerapan Analisis *Cost Volume Profit* pada Perusahaan Kopi Sumber Agung pada tahun 2013 sebagai dasar perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan pada periode tahun 2014?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan Analisis *Cost Volume Profit* Pada Perusahaan Kopi Sumber Agung pada tahun 2013 sebagai dasar perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan pada periode 2014.

## **D. Kontribusi Penelitian**

### **1. Aspek Akademis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumber pengetahuan dan sumber informasi bagi peneliti berikutnya yang hendak melakukan penelitian serupa secara lebih mendalam dan komprehensif yang berkaitan dengan perencanaan laba dari penetapan harga jual.



## 2. Aspek Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi bagi manajemen dalam merumuskan dan menetapkan kebijakan yang akan dilaksanakan dalam rangka mewujudkan tujuan perusahaan.

### E. Sistematika Pembahasan

Untuk lebih mempermudah mengetahui rencana dan hasil penelitian ini, maka berikut ini akan disajikan sistematika pembahasan:

#### BAB I : PENDAHULUAN

Menguraikan mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, kontribusi penelitian, dan sistematika pembahasan.

#### BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Menjelaskan tentang teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan penelitian yaitu : biaya, perencanaan laba, pengambilan keputusan harga jual, dan *Cost Volume Profit Analysis*. Teori sebagai modal peneliti untuk dapat memecahkan permasalahan dengan baik dan benar.

#### BAB III : METODE PENELITIAN

Menguraikan tentang jenis penelitian, fokus penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan analisis yang digunakan.

#### BAB IV : HASIL PENELITIAN

Bab ini memuat gambaran umum lokasi penelitian dan penyajian data yang diperoleh dari hasil penelitian yang selanjutnya dianalisis dan diinterpretasikan.

#### BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran atas permasalahan yang telah diteliti.



## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Biaya

##### 1. Pengertian Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi, 2009:8). Definisi biaya menurut Mulyadi tersebut, terdapat 4 unsur yaitu: biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi, dan pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu. Definisi biaya (*cost*) adalah sumber daya yang dikorbankan (*sacrificed*) atau dilepaskan (*forgone*) untuk mencapai tujuan tertentu (Horngren, 2008:31). Menurut Hansen & Mowen (2006:40) mendefinisikan biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang dan jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi. Berdasarkan beberapa definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya adalah sumber daya ekonomi yang harus dikorbankan diukur dalam satuan uang untuk memperoleh barang atau jasa guna untuk mencapai tujuan organisasi atau perusahaan dalam jangka pendek atau jangka panjang.



## 2. Biaya Gabungan

Perusahaan dalam melakukan produksi biasanya tidak hanya memproduksi satu jenis produk saja tetapi dua produk bahkan lebih. Agar perusahaan dapat menekan biaya yang dikeluarkan, perusahaan memproduksi dua jenis produk atau lebih dari satu jenis bahan baku sehingga muncul biaya gabungan. Biaya gabungan didefinisikan sebagai biaya yang muncul dari produksi yang simultan atas berbagai produk dalam proses yang sama (Carter, 2009:269). Metode yang digunakan dalam alokasi biaya produksi bersama ke produk gabungan ada 4 (Carter, 2009:269), yaitu metode harga pasar, metode biaya rata-rata per unit, metode rata-rata tertimbang, dan metode unit kuantitatif. Berikut penjelasan dari setiap metode alokasi biaya gabungan :

### a) Metode Harga Pasar

Metode harga pasar mengalokasikan biaya gabungan berdasarkan harga pasar relatif dari produk gabungan. Metode ini menggunakan total harga pasar dari setiap produk, yaitu jumlah unit yang diproduksi dikalikan dengan harga jual per unit. Metode harga pasar terdapat 2 macam yaitu produk gabungan yang dapat dijual pada titik pisah batas dan produk gabungan yang tidak dapat dijual pada titik pisah batas.

Agar dapat mempermudah memahami metode harga pasar pada produk gabungan yang dapat dijual pada titik pisah batas berikut ilustrasinya. Asumsikan produk gabungan A,B,C, dan D diproduksi dengan biaya gabungan sebesar \$120.000. kuantitas yang diproduksi adalah A, 20.000 unit; B, 15.000 unit; C, 10.000; dan D, 15.000 unit.

Produk A dijual seharga \$0,25; B, seharga \$3; C, seharga \$3,5; dan D, seharga \$5. Harga ini merupakan harga pasar dari produk tersebut pada titik pisah batas. Alokasi biaya gabungan dihitung sebagai berikut :

**Tabel 2.1 Alokasi Biaya Gabungan Metode Harga Pasar pada Produk Gabungan yang dapat Dijual pada Titik Pisah Batas**

Produk	Unit Produksi	Harga Pasar Per Unit pada Titik Pisah Batas	Total Harga Pasar	Rasio Nilai Produk terhadap Total Harga Pasar	Pembagian Biaya Gabungan
A	20.000	\$ 0,25	\$ 5.000	3,125 %*	\$ 3.750**
B	15.000	\$ 3,00	45.000	28,125 %	33.750
C	10.000	\$ 3,50	35.000	21,875 %	26.250
D	15.000	\$ 5,00	75.000	46,875 %	56.250
Total	60.000		160.000	100,000%	120.000

Sumber : Carter (2009:276)

Keterangan :

$$* = \frac{\text{Harga Pasar Produk A}}{\text{Total Harga Pasar Semua Produk}} = \frac{5000}{160.000} \times 100 \% = 3,125 \%$$

$$** = \text{Rasio Nilai Produk terhadap Total Harga Pasar} \times \text{Biaya Gabungan} \\ = 3,125 \% \times 120.000 = \$ 3.750$$

Agar dapat mempermudah memahami metode harga pasar pada produk gabungan yang tidak dapat dijual pada titik pisah batas berikut ilustrasinya.

**Tabel 2.2 Alokasi Biaya Gabungan Metode Harga Pasar pada Produk Gabungan yang tidak dapat Dijual pada Titik Pisah Batas**

Produk	Harga Pasar Per Unit	Biaya pemrosesan lebih lanjut (setelah titik pisah batas)
A	\$ 0,50	\$ 2.000
B	\$ 5,00	\$ 10.000
C	\$ 4,50	\$ 10.000
D	\$ 8,00	\$ 28.000

Sumber : Carter (2009:277)



Berikut alokasi biaya gabungan metode harga pasar pada produk gabungan yang tidak dapat dijual pada titik pisah batas :

**Tabel 2.3 Alokasi Biaya Gabungan Metode Harga Pasar pada Produk Gabungan yang tidak dapat Dijual pada Titik Pisah Batas**

Produk	Harga Pasar Final Per Unit	Unit Produksi	Harga Pasar Final (dalam \$)	Biaya Pemrosesan Setelah Titik Pisah Batas	Harga Pasar Hipotesis*	Pembagian Biaya Produksi Gabungan**	Total Biaya Produksi	Persentase Total Biaya Produksi***
A	\$ 0,50	20.000	10.000	\$ 2.000	\$ 8.000	\$ 4.800	\$ 6.800	68,0
B	\$ 5,00	15.000	75.000	10.000	65.000	39.000	49.000	65,3
C	\$ 4,50	10.000	45.000	10.000	35.000	31.000	31.000	68,8
D	\$ 8,00	15.000	120.000	28.000	92.000	83.200	83.200	69,3
Total		60.000	250.000	\$ 50.000	\$ 200.000	\$120.000	\$170.000	68,0

Sumber : Carter (2009:278)

Ketereangan

\* = Pada titik pisah batas

\*\* = Persentase untuk mengalokasikan biaya gabungan :

$$\frac{\text{Total biaya produksi gabungan}}{\text{Total harga pasar hipotesis}} = \frac{120.000}{200.000} = 0,60 = 60\%;$$

$$60\% \times \text{harga pasar hipotesis} = \text{alokasi biaya gabungan}$$

\*\*\* = Persentase biaya produksi dihitung dengan membagi total biaya produksi dengan harga pasar final. Misalnya:

$$\frac{49.000}{75.000} = 0,653 = 65,3 \% \text{ untuk produk B, dan}$$

$$\frac{170.000}{250.000} = 0,68 = 68 \% \text{ untuk semua produk.}$$

b) Metode Biaya Rata – rata per unit

Metode biaya rata – rata per unit berusaha untuk mengalokasikan biaya gabungan ke produk gabungan sedemikian rupa sehingga setiap produk



menerima alokasi biaya gabungan per unit dalam jumlah yang sama. Biaya gabungan diperoleh dengan cara membagi total biaya gabungan dengan total jumlah unit yang diproduksi. Berikut contohnya berdasarkan angka – angka pada tabel 2.1 contoh harga pasar :

$$\frac{\text{Total biaya produksi gabungan}}{\text{Total jumlah unit yang diproduksi}} = \frac{120.000}{60.000} = \$ 2 \text{ per unit}$$

Berikut alokasi biaya gabungan metode biaya rata – rata per unit pada titik pisah batas :

**Tabel 2.4 Alokasi Biaya Gabungan Metode Biaya Rata – rata per unit**

Produk	Unit Produksi	Pembagian Biaya Produksi Gabungan*
A	20.000	\$ 40.000
B	15.000	30.000
C	10.000	20.000
D	15.000	30.000
	60.000	120.000

Sumber : Carter (2009:280)

c) Metode Rata – rata tertimbang

Metode biaya rata – rata tertimbang tidak memberikan jawaban yang memuaskan atas masalah alokasi biaya gabungan, karena unit – unit dari berbagai produk gabungan berbeda secara signifikan. Faktor pembobotan yang telah ditentukan sebelumnya dapat diberikan pada setiap unit. Barang jadi dari semua jenis dikalikan dengan faktor pembobotan yang dibebankan ke keempat produk. Berikut contohnya :

Pembobotan produk :

Produk A – 3 poin

Produk B – 12 poin

Produk C – 13,5 poin

Produk D – 15 poin

Berikut ilustrasi alokasi biaya gabungan metode biaya rata – rata per unit :

**Tabel 2.5 Alokasi Biaya Gabungan Metode Rata – rata tertimbang**

Produk	Unit Produksi	Poin	Rata – rata Tertimbang*	Biaya Per Unit**	Pembagian Biaya Produksi Gabungan***
A	20.000	3	60.000	\$ 0,20	\$ 12.000
B	15.000	12	180.000	\$ 0,20	36.000
C	10.000	13,5	135.000	\$ 0,20	27.000
D	15.000	15	225.000	\$ 0,20	45.000
			600.000		120.000

Sumber : Carter (2009:280)

Keterangan :

\* = unit produksi × poin

\*\* =  $\frac{\text{Total biaya produksi gabungan}}{\text{Total rata – rata tertimbang}} = \frac{120.000}{600.000} = \$ 0,20 \text{ per unit}$

\*\*\* = Rata – rata tertimbang × Biaya per unit

#### d) Metode Unit Kuantitatif

Metode unit kuantitatif mengalokasikan biaya gabungan berdasarkan satuan pengukuran yang sama, misalnya pon, galon, ton, atau meter persegi. Jika produk gabungan tidak biasanya diukur satuan ukuran yang sama, maka ukuran tersebut harus dikonversikan ke satuan yang sama.

Berikut ilustrasi metode unit kuantitatif :

**Tabel 2.6 Alokasi Biaya Gabungan Metode unit kuantitatif**

Produk	Produk yang Diperoleh Per Ton Batu Bara (Dalam Pon)	Distribusi Limbah ke Produk yang Dihasilkan	Bobot Produk yang Dihasilkan setelah Revisi	Biaya per Produk per Ton Batu Bara
Arang	1.320,0 lbs	69,474 lbs*	1.389,474 lbs	\$ 27,790**
Batu Bara	120,0	6,316	126,316	2,526
Benzol	21,9	1,153	23,053	0,461
Ammonia Sulfat	26,0	1,368	27,368	0,547
Gas	412,1	21,689	433,789	8,676
Limbah (air)	<u>100,0</u>			
Total	2.000,0 lbs	100,000 lbs	2.000,00 lbs	\$ 40,000

Sumber : Carter (2009:281)

Keteranga :

$$* = [1.320 : (2.000 - 100)] = 69,474$$

$$= [\text{produk yang diperoleh} : (\text{total produk yang diperoleh} - \text{limbah air})]$$

$$** = (1.389,474 : 2000) \times \$ 40 = \$ 27,790$$

$$= (\text{bobot produk setelah revisi} : \text{total produk}) \times \text{total biaya}$$

### 3. Perilaku Biaya

Pencatatan biaya memiliki peran penting dalam aktivitas perusahaan.

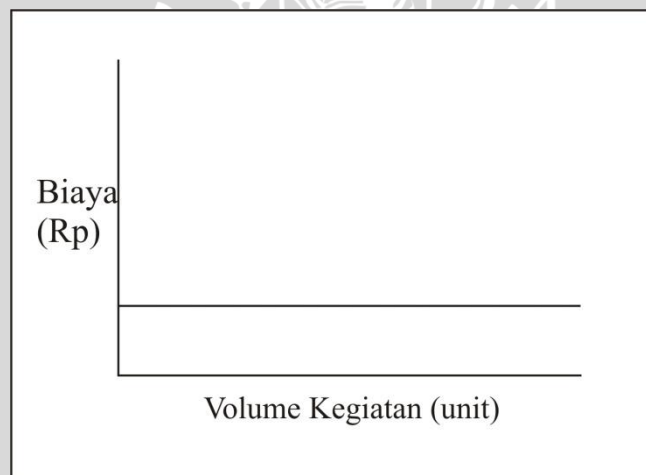
Biaya-biaya yang dicatat seperti bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan. Biaya yang dibutuhkan oleh perusahaan sehingga perusahaan dapat membuat produk siap jual baik berupa barang atau jasa. Tingkat besar atau kecilnya biaya yang dikeluarkan sangat berpengaruh terhadap perubahan kegiatan perusahaan. Pencatatan biaya dilakukan berdasarkan penggolongannya. Berikut penggolongan biaya berdasarkan perilakunya dibagi menjadi tiga golongan:



biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel (Mulyadi, 2009:465).

Berikut penjelasannya:

- a) Biaya tetap adalah biaya yang tidak akan berubah secara total selama periode waktu tertentu sekalipun terjadi perubahan yang besar atas tingkat aktivitas atau terkait (Horngren, 2008:34). Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan kegiatan tertentu (Mulyadi, 2009:466). Berdasarkan beberapa pengertian diatas disimpulkan bahwa biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap pada periode tertentu sekalipun terjadi perubahan pada tingkat aktivitas tertentu.

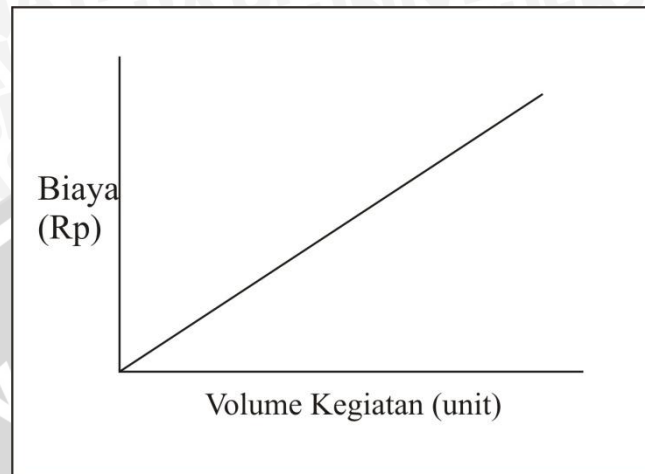


Sumber: Mulyadi (2009:468)

**Gambar 2.1 Grafik Biaya Tetap**

- b) Biaya variabel adalah biaya yang secara total berubah seiring dengan perubahan tingkat aktivitas atau terkait (Horngren, 2008:34). Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan kegiatan (Mulyadi, 2009:468). Berdasarkan beberapa pengertian diatas disimpulkan bahwa biaya variabel adalah perubahan

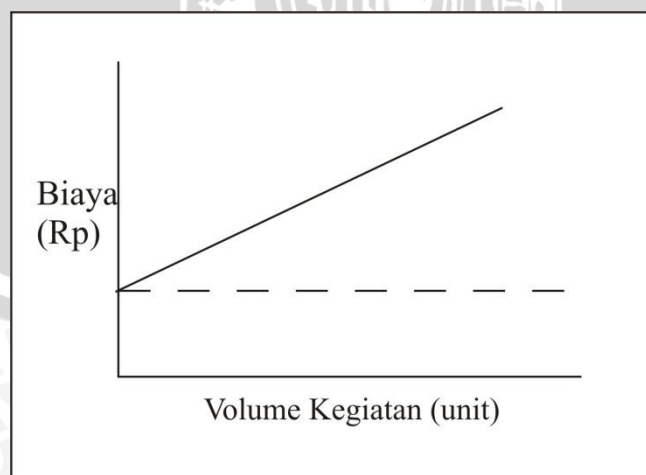
biaya secara total yang dikeluarkan sebanding dengan tingkat perubahan terkait.



Sumber: Mulyadi (2009:470)

**Gambar 2.2 Grafik Biaya Variabel**

- c) Biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel didalamnya (Mulyadi, 2009:469). Jika dikembangkan, biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki biaya tetap minimum sampai pada tingkat tertentu dan dapat berubah jika tingkat aktivitas melebihi tingkat tertentu.



Sumber: Mulyadi (2009:470)

**Gambar 2.3 Grafik Biaya Semivariabel**

### 3. Metode Pemisahan Biaya Semivariabel

Pada biaya semivariabel, biaya harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Hal ini ditujukan untuk mempermudah dalam melakukan Analisis *Cost Volume Profit*. Beberapa metode berikut dapat digunakan untuk memisahkan biaya semivariabel:

#### a. Metode Biaya Berjaga (*Standby Cost Method*)

Menurut mulyadi (2009:472) metode ini menghitung berapa biaya yang harus tetap dikeluarkan andaikata perusahaan ditutup untuk sementara, jadi produknya sama dengan nol. Biaya ini disebut juga dengan biaya berjaga, biaya berjaga ini merupakan bagian yang tetap. Perbedaan antara biaya yang dikeluarkan selama produksi berjalan dengan berjaga merupakan biaya variabel.

Contoh : Pada tingkat reparasi dan pemeliharaan 8.000 jam mesin per bulan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 1.000.000. Sedangkan jika perusahaan tidak melakukan aktivitas produksi biaya tetap yang harus dikeluarkan sebesar Rp. 400.000,- per bulan.

Biaya yang dikeluarkan pada tingkat 6.000 jam mesin	Rp.1.000.000
Biaya tetap (Biaya Berjaga)	<u>Rp. 400.000</u>
Selisih	<u>RP. 600.000</u>

Biaya variabel per jam =  $\text{Rp.}600.000 : 8.000 = \text{Rp.}75$  per jam mesin.

Fungsi biaya reparasi dan pemeliharaan tersebut dapat dinyatakan secara matematis sebagai berikut:

$$Y = 400.000 + 75x$$

Y adalah biaya reparasi dan pemeliharaan, x adalah kegiatan reparasi dan pemeliharaan dalam satuan jam mesin.



b. Metode Titik Tertinggi dan Terendah (*High and Low Point Method*)

Menurut Mulyadi (2009:471) dalam metode ini suatu biaya pada tingkat kegiatan tertinggi dibandingkan dengan biaya tersebut pada tingkat kegiatan terendah di masa lalu. Selisih biaya yang dihitung merupakan unsur biaya variabel dalam biaya tersebut.

Contoh :

**Tabel 2.7 Contoh data kegiatan dan biaya reparasi dan pemeliharaan PT. XYZ pada tahun 2012.**

Bulan ke	Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin	Jam Mesin
1	Rp 750.000,-	6.000
2	Rp 715.000,-	5.500
3	Rp 530.000,-	4.250
4	Rp 600.000,-	4.000
5	Rp 600.000,-	4.500
6	Rp 875.000,-	7.000
7	Rp 800.000,-	6.000
8	Rp 1.000.000,-	8.000
9	Rp 800.000,-	6.000
10	Rp 750.000,-	6.000
11	Rp 550.000,-	4.500
12	Rp 600.000,-	4.500
	Rp 8.570.000,-	66.250

Sumber : Mulyadi (2009:472)

Data tersebut menunjukkan pada bulan ke-3(Bulan Maret) 2012 merupakan tingkat kegiatan terendah, dan pada bulan ke-8(Bulan Agustus) 2012 merupakan tingkat kegiatan tertinggi.

**Tabel 2.8 Contoh data biaya reparasi pada tingkat kegiatan tertinggi dan terendah.**

Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin pada Tingkat Kegiatan			
	Tertinggi	Terendah	Selisih
Jumlah Jam Mesin	8000	4000	4000
Biaya Reparasi dan Pemeliharaan	Rp 1.000.000	Rp 600.000	Rp 400.000

Sumber : Mulyadi (2009:472)

Perhitungan unsur biaya variabel = Rp. 400.000 : 4000 = Rp.100,- per jam mesin.

**Tabel 2.9 Contoh perhitungan unsur biaya tetap.**

		Titik Kegiatan Tertinggi	Titik Kegiatan Terendah
Biaya reparasi dan pemeliharaan mesin yang terjadi		Rp 1,000,000	Rp 600,000
Biaya reparasi dan pemeliharaan mesin :	Rp 100 x 8000	Rp 800,000	-
	Rp 100 x 4000	-	Rp 400,000
Biaya reparasi dan pemeliharaan tetap		Rp 200,000	Rp 200,000

Sumber : Mulyadi (2009:473)

Jadi, biaya reparasi dan pemeliharaan mesin terdiri dari (a) biaya variabel Rp. 100,- per jam mesin dan (b) biaya tetap Rp. 200.000 per bulan. Jika dinyatakan secara matematis, maka membentuk fungsi :

$$Y = 200.000 + 100x$$

Dengan keterangan, Y adalah biaya reparasi dan pemeliharaan, x adalah kegiatan reparasi dan pemeliharaan dalam satuan jam mesin.

c. Metode Kuadrat Terkecil (*Least Squares Method*)

Menurut Mulyadi (2009:474) Pada metode ini, beranggapan bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk garis lurus dengan persamaan garis regresi  $Y = a + bx$ , di mana Y merupakan variabel tidak bebas yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel x yang merupakan variabel bebas.

**Tabel 2.10 Contoh analisis regresi biaya reparasi dan pemeliharaan PT RST per bulan dalam tahun 2012 (rupiah)**

Bulan ke	Biaya reparasi dan pemeliharaan mesin Y	Jam Mesin X	XY	X <sup>2</sup>
1	750.000	6.000	4.500.000.000	36.000.000
2	715.000	5.500	3.932.500.000	30.250.000
3	530.000	4.250	2.252.500.000	18.062.500
4	600.000	4.000	2.400.000.000	16.000.000
5	600.000	4.500	2.700.000.000	20.250.000
6	875.000	7.000	6.125.000.000	49.000.000
7	800.000	6.000	4.800.000.000	36.000.000
8	1.000.000	8.000	8.000.000.000	64.000.000
9	800.000	6.000	4.800.000.000	36.000.000
10	750.000	6.000	4.500.000.000	36.000.000
11	550.000	4.500	2.475.000.000	20.250.000
12	600.000	4.500	2.700.000.000	20.250.000
n = 12	$\sum Y = 8.570.000$	$\sum X = 66.250$	$\sum XY = 49.185.000.000$	$\sum X^2 = 382.062.500$

Sumber : Mulyadi (2009:475)

Variabel Y menunjukkan biaya dan x menunjukkan kegiatan. Dalam persamaan tersebut, a menunjukkan unsur biaya tetap dan b menunjukkan biaya variabel. Rumus menghitung a dan b adalah sebagai berikut :

$$b = \frac{n\sum xy - \sum x \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2} \quad a = \frac{\sum y - b\sum x}{n}$$

Sumber : Mulyadi (2009:474)

Berikut contoh metode pemisahan kuadrat :



$$\begin{aligned}
 b &= \frac{(12 \times \text{Rp. } 49.185.000.000) - (66.250 \times \text{Rp. } 8.570.000)}{(12 \times \text{Rp. } 382.062.500) - (66.250)^2} \\
 &= \frac{\text{Rp. } 590.220.000.000 - \text{Rp. } 567.762.500.000}{\text{Rp. } 4.584.750.000 - \text{Rp. } 4.389.062.500} = \frac{\text{Rp. } 22.457.500.000}{\text{Rp. } 195.687.500} \\
 &= \text{Rp. } 115 \\
 a &= \frac{\text{Rp. } 8.570.000 - (\text{Rp. } 115 \times 66.250)}{12} = \frac{\text{Rp. } 951.250}{12} = \text{Rp. } 79.270
 \end{aligned}$$

Jadi, biaya reparasi dan pemeliharaan mesin terdiri dari : Biaya variabel per jam mesin sebesar Rp. 115 dan biaya tetap sebesar Rp. 79.270. Fungsi yang terbentuk:  $Y = 79.270 + 115x$

## B. Perencanaan Laba

### 1. Pengertian Perencanaan Laba

Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan (Carter, 2009:4). Laba memiliki peran penting dalam perencanaan karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan. Rencana laba yang terperinci dinyatakan secara keuangan dan dituangkan kedalam laporan keuangan dianggarkan. Suatu perencanaan laba merupakan bentuk gambaran dari strategi yang harus dicapai guna memperoleh laba yang memuaskan. Anggaran tidak sama dengan ramalan, karena ramalan memiliki pengertian suatu perkiraan kejadian yang akan terjadi dimasa yang akan datang.

Perencanaan laba dapat berjalan dengan baik jika memiliki banyak pertimbangan didalam pembentukannya. Pertimbangan yang memiliki

perhatian lebih yaitu dari sektor eksternal. Keadaan eksternal perusahaan sangat sulit dikendalikan. Hal ini yang menyebabkan sulitnya membuat suatu anggaran. Beberapa faktor yang harus dipertimbangkan yaitu: perubahan teknologi, tindakan pesaing, keadaan ekonomi, keadaan demografi, kebutuhan pelanggan, perilaku sosial, dan kondisi politik.

## **2. Manfaat Perencanaan Laba**

Perencanaan laba yang baik memiliki manfaat untuk manajemen dalam pengambilan keputusan. Beberapa manfaat dan keunggulan dari perencanaan laba adalah sebagai berikut (Carter, 2009:7) :

- a. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah. Manajemen diwajibkan untuk mempelajari semua aspek bisnis dalam mengembangkan perencanaan laba. Hal ini memungkinkan adanya peluang untuk menilai kembali setiap segi operasional dan memeriksa kembali kebijakan dan program.
- b. Perencanaan laba menyediakan arahan ke semua tingkat manajemen. Hal ini membantu mengembangkan kesadaran akan laba di seluruh lapisan organisasi dan mendorong kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya.
- c. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. Hal ini merupakan suatu cara untuk menyelaraskan usaha-usaha dalam mencapai tujuan organisasi. Perencanaan laba membuat identifikasi dan eliminasi dari halangan serta ketidakseimbangan menjadi seimbang, sebelum menyalurkan usaha-usaha ke aktivitas yang paling menguntungkan.
- d. Perencanaan laba merupakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari semua tingkatan manajemen. Keahlian dan pengetahuan dari semua manajemen dibutuhkan untuk membentuk rencana yang paling efektif. Partisipasi dari semua tingkatan manajemen membantu mengeluarkan ide-ide dan menyediakan cara mengkomunikasikan tujuan serta memperoleh dukungan atas rencana akhir. Manajer yang berpartisipasi turut belajar mengenai apa yang diharapkan sehingga mengembangkan komitmen terhadap tujuan yang harus dicapai yang ikut mereka tetapkan.
- e. Perencanaan laba merupakan suatu tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari setiap individu. Hal ini mendorong untuk merencanakan bekerja secara efisien.



### 3. Keterbatasan Perencanaan Laba

Perencanaan tidak hanya memiliki manfaat tetapi juga memiliki keterbatasan. Keterbatasan perencanaan laba adalah sebagai berikut (Carter, 2009:7):

- a. Perkiraan bukanlah ilmu pasti; terdapat sejumlah pertimbangan dalam estimasi mana pun. Oleh karena suatu perencanaan laba harus didasarkan pada perkiraan mengenai kejadian di masa depan, maka revisi atau modifikasi dari perencanaan laba sebaiknya dilakukan ketika variasi dari estimasi membenarkan adanya suatu perubahan rencana. Fleksibilitas sebaiknya dibangun ke dalam anggaran di mana mungkin, dan manajemen sebaiknya mengingat dampak dari kesalahan perkiraan ketika menggunakan perencanaan laba sebagai alat evaluasi. Jika kinerja aktual memiliki deviasi yang cukup substansial dari perencanaan laba, maka alasannya mungkin adalah kesalahan perkiraan.
- b. Perencanaan laba dapat memfokuskan perhatian manajemen pada tujuan (seperti tingkat produksi yang tinggi atau tingkat penjualan kredit yang tinggi) yang tidak selalu sesuai dengan tujuan keseluruhan organisasi. Dengan demikian, harus ada kehati-hatian dalam menetapkan tujuan guna menyalurkan usaha manajer secara sesuai. Untuk menyelesaikan tugas ini, tujuan pribadi manajer harus selaras dengan tujuan organisasi. Sistem perencanaan tidak memadai bila sistem tersebut mendorong manajer untuk memiliki tujuan yang menyimpang dengan tujuan organisasi.
- c. Perencanaan laba harus memperoleh komitmen dari manajemen puncak dan kerja dari semua anggota manajemen. Sering kali suatu perencanaan gagal dikarenakan manajemen puncak hanya memberikan sedikit dukungan. Dengan demikian akan menurunkan kualitas kerja para anggota dan proses pembuatan perencanaan dipandang sebelah mata sehingga kualitas perencanaan tidak dapat maksimal.
- d. Penggunaan perencanaan laba secara berlebihan sebagai alat evaluasi dapat menyebabkan perilaku disfungsional. Manajer mungkin saja mencoba untuk memasukkan kelonggaran ke dalam anggaran atau mengambil tindakan yang harga mahal bagi organisasi guna untuk mencapai tujuan pribadi.
- e. Perencanaan laba tidak menghilangkan atau menggantikan peran administrasi. Manajemen sebaiknya tidak beranggapan mereka dibatasi oleh perencanaan. Akan tetapi, rencana laba didesain untuk menyediakan informasi yang terperinci yang memungkinkan para manajemen untuk mengarah pada tujuan organisasi
- f. Penyusunan perencanaan laba memakan waktu. Manajemen seringkali tidak sabar dan kehilangan minat karena mereka terdapat berbagai kegiatan yang membuat waktu menjadi singkat.



### C. Pengambilan Keputusan Harga Jual

Penetapan harga jual memiliki peran penting dalam mencapai laba yang diharapkan. Besarnya nilai yang dibebankan pada setiap produk yang dijual mempengaruhi penjualan dan nilai laba yang diperoleh oleh perusahaan. Pencapaian keberhasilan perusahaan dapat diukur dengan tingkat laba yang dihasilkan. Harga adalah jumlah uang yang diminta untuk barang dan jasa tertentu (Winardi, 1992:2). Harga jual pada setiap produk menggambarkan kualitas dan nilai penting yang dimiliki produk tersebut dalam memenuhi kebutuhan konsumen.

Proses penetapan harga jual memerlukan tingkat ketelitian. Hal ini menunjukkan sangat pentingnya harga jual bagi perusahaan. Besarnya harapan yang ditujukan pada harga jual untuk dapat menghasilkan tingkat pengembalian atas sumber daya yang dikorbankan atau dilepaskan oleh perusahaan.

Salah satu cara untuk membuat keputusan penetapan harga jual yang baik adalah dengan memperhatikan faktor-faktor yang terkait. Berikut pertimbangan yang sangat penting dalam penetapan harga jual adalah (Winardi, 1992:6) :

1. Biaya produk yang bersangkutan
2. Sasaran-sasaran perusahaan
3. Persaingan
4. Ciri-ciri pembeli
5. Kondisi-kondisi ekonomi

Memberikan perhatian penuh terhadap beberapa faktor diatas, dapat mempermudah manajemen dalam mengambil kebijakan terhadap penetapan harga jual sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

#### **D. *Cost Volume Profit Analysis***

##### **1. *Pengertian Cost Volume Profit Analysis***

Tidak sedikit orang mengartikan *Cost Volume Profit Analisis* sama dengan BEP (*Break Event Point*), akan tetapi pada dasarnya kedua analisis tersebut berbeda. Berdasarkan tujuannya, Analisis *Cost Volume Profit* bertujuan untuk memberikan informasi berkaitan tentang berapa penjualan agar perusahaan memperoleh keuntungan (laba yang diharapkan), sedangkan BEP bertujuan menghitung berapa penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan juga tidak mengalami keuntungan. Dengan kata lain penjualan perusahaan mencapai titik impas. Titik impas adalah titik dimana besarnya biaya dan pendapatan adalah sama. Jadi, dalam penerapan Analisis *Cost Volume Profit*, BEP merupakan bagian dari Analisis *Cost Volume Profit*.

Pengertian *Cost Volume Profit Analysis* atau Analisis Biaya Volume dan Laba didefinisikan menurut beberapa ahli akuntansi sebagai berikut: *Cost Volume Profit Analysis* (CVP) merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba, bauran produk, dan penjualan (Carter, 2009:283). Analisis Biaya Volume Laba merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan (Hansen & Mowen, 2005:274). Analisis Biaya Volume dan Laba menekankan keterkaitan antara biaya kuantitas yang terjual, dan harga, maka semua informasi keuangan perusahaan terkandung didalamnya. Analisis Biaya, Volume, dan Laba adalah menguji perilaku pendapatan total, biaya total, dan



laba operasional ketika terjadi perubahan dalam tingkat *output*, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap produk (Horngren, 2008:69).

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa Analisis Biaya *Volume* Laba atau *Cost Volume Profit Analysis* adalah suatu alat yang menyediakan informasi digunakan dalam perencanaan dan pengambilan keputusan berkaitan dengan perilaku biaya, *volume*, dan laba.

## 2. Asumsi *Cost Volume Profit Analysis*

Terdapat beberapa asumsi dari *Cost Volume Profit Analysis* yaitu (Horngren, 2008:70) :

- Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan jumlah unit produk (atau jasa) yang diproduksi dan dijual.
- Biaya total dapat dipisahkan ke dalam komponen tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat *output* dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat *output*.
- Ketika disajikan secara grafik, perilaku pendapatan total dan biaya total bersifat linear ( yaitu dapat digambarkan sebagai garis lurus) ketika dihubungkan dengan tingkat *output* dalam rentang ( dan periode waktu) yang relevan.
- Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap ( dalam rentang dan periode waktu yang relevan) telah diketahui dan konstan.
- Analisis mencakup satu produk atau mengasumsi bahwa proporsi produk yang berbeda ketika perusahaan menjual beragam produk adalah tetap konstan ketika unit yang terjual total berubah.
- Seluruh pendapatan dan biaya dapat ditambahkan, dikurangkan, dan dibandingkan tanpa memperhitungkan nilai waktu dari uang.

## 3. Konsep Dasar *Cost Volume Profit Analysis*

*Cost Volume Profit Analysis* memiliki beberapa komponen yang dimasukkan kedalam konsep dasar. Konsep dasar yang dimaksud sebagai berikut (Anwar, 2012:22) :



a. *Contribution Margin*

*Contribution margin* atau margin kontribusi merupakan hasil dari pendapatan dikurangi total biaya variabel. Margin kontribusi adalah selisih antara pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel yang dihitung dengan cara mengurangkan biaya variabel, baik untuk biaya produksi maupun nonproduksi, dari penjualan (Carter, 2009:268). Jika dinyatakan secara matematis menjadi :

$$\text{Contribution Margin (CM)} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

Sumber : Carter (2009:268)

*Contribution Margin* juga dinyatakan dalam prosentase yang disebut juga dengan rasio margin kontribusi atau CMR. *Contribution Margin Rasio* adalah persentase margin kontribusi dibandingkan jumlah penjualan (Simamora, 2002: 182). Rumus *Contribution Margin Rasio* adalah :

$$\text{CMR} = \frac{\text{Total CM}}{\text{Total Penjualan}}$$

Sumber : Simamora (2002: 182)

b. *Break Event Point* (BEP)

Seperti yang telah dijelaskan pada pengertian *Cost Volume Profit Analysis*, BEP tidak sama dengan *Cost Volume Profit Analysis*. BEP merupakan cara perusahaan untuk mengetahui aktivitas perusahaan tidak untung dan tidak rugi. Titik impas (*break event point*) adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, titik di mana laba sama dengan nol (Hansen & mowen, 2005:274). Untuk mempermudah manajemen

menyerap informasi, BEP secara matematis digolongkan menjadi dua yaitu BEP dalam unit dan BEP dalam mata uang (Rp) yang dirumuskan seperti berikut :

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P}-\text{VC}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1-\text{VC/P}}$$

Sumber : Martono dan Harjito (2004:272-273)

Dengan keterangan :

FC = *Fix Cost* atau biaya tetap

VC = *Variable Cost* atau biaya variabel

P = Penjualan atau *Sales*

#### c. *Break Event Point* (BEP) Multiproduk

Proses produksi perusahaan tidak hanya menggantungkan usahanya pada satu produk. Memaksimalkan aktivitas dan demi tercapainya laba optimal, biasanya perusahaan tidak hanya satu macam tetapi dua macam dan bahkan lebih banyak lagi. Menghitung BEP, rumus yang digunakan untuk dua macam produk sama dengan produk tunggal. Hal ini bisa sama jika kedua macam produk tersebut memiliki *contribution margin* yang sama. Jika tidak sama maka rumus BEP produk tunggal juga dapat digunakan, tetapi terdapat langkah tambahan dalam penggunaannya. Mempermudah dalam memahami menghitung BEP dua macam produk atau BEP multiproduk atau sering disebut juga dengan BEP *mix*, rumus yang digunakan seperti berikut (Martono & Harjito, 2004:272-273) :

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{\text{FC}}{1-\text{VC/P}} \quad \text{BEP (unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P}-\text{VC}}$$

Sumber : Martono & Harjito (2004:272-273)

Dengan keterangan :

FC = *Fix Cost* atau biaya tetap

VC = *Variable Cost* atau biaya variabel

P = Penjualan atau *Sales*

Sekilas jika dilihat dari rumus tidak memiliki perbedaan, tetapi dalam penerapannya sangat berbeda. Untuk mempermudah memahami BEP multiproduk akan dicontohkan sebagai berikut :

Perusahaan “Sukses Amin” menghasilkan dua macam produk A dan B. Unit yang diproduksi produk A sebanyak 10.000 unit dan produk B sebanyak 5.000 unit. Harga yang ditawarkan ke pasaran adalah Rp. 10.000,- per unit untuk produk A dan Rp. 30.000,- per unit untuk produk B. Biaya tetap produk A sebesar Rp. 20.000.000 dan produk B sebesar Rp. 30.000.000. Sedangkan biaya variabel untuk produk A sebesar Rp. 6.000,- per unit dan produk B sebesar Rp. 18.000,- per unit. Berikut perhitungan laba rugi produk A dan B :

**Tabel 2.11 Contoh perhitungan laba rugi produk A dan B**

Keterangan	Produk A	Produk B	Total
Penjualan :	Rp. 100.000.000	Rp. 150.000.000	Rp. 250.000.000
Biaya variabel	Rp. 60.000.000	Rp. 90.000.000	Rp. 150.000.000
<i>Contribution margin</i>	Rp. 40.000.000	Rp. 60.000.000	Rp. 100.000.000
Biaya tetap	Rp. 20.000.000	Rp. 30.000.000	Rp. 50.000.000
Laba operasi	Rp. 20.000.000	Rp. 30.000.000	Rp. 50.000.000

Sumber : Martono & Harjito(2004:277)



Tabel diatas menunjukkan perbandingan penjualan produk A dan B adalah 1 : 1,5 yaitu antara Rp. 100.000.000 dengan Rp. 150.000.000. Sedangkan perbandingan dari produknya adalah 1 : 2 yaitu antara 10.000 unit dengan 5.000 unit. Menghitung BEP multiproduk dapat dihitung seperti berikut :

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{\text{Rp. 50.000.000}}{1 - (\text{Rp. 150.000.000} / \text{Rp. 250.000.000})}$$

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{\text{Rp. 50.000.000}}{1 - 0,6} = \text{Rp. 125.000.000,-}$$

$$\text{BEP multiproduk (dalam rupiah)} = \text{Rp. 125.000.000,-}$$

BEP multiproduk tercapai pada penjualan produk A dan B sebesar Rp. 125.000.000. Multiproduk total tidak menggambarkan kedua macam produk mengalami BEP tetapi bisa saja untuk mencapai penjualan Rp. 125.000.000 salah satu produk mengalami untung dan rugi. Mengetahui BEP setiap produk dapat dihitung sebagai berikut :

Perbandingan penjualan 1 : 1,5 dan jumlah perbandingan penjualan sebesar 2,5.

$$\text{BEP (dalam Rp) Produk A} = 1/2,5 \times \text{Rp. 125.000.000} = \text{Rp. 50.000.000}$$

$$\text{Atau dalam unit} = \text{Rp 50.000.000} : \text{Rp 10.000} = 5.000 \text{ unit}$$

$$\text{BEP (dalam Rp) Produk B} = 1,5/2,5 \times \text{Rp. 125.000.000} = \text{Rp. 75.000.000}$$

$$\text{Atau dalam unit} = \text{Rp 75.000.000} : \text{Rp 30.000} = 2.500 \text{ unit}$$

Sebagai pembuktian bahwa BEP multiproduk dapat tercapai pada penjualan sebesar Rp. 125.000.000 dengan pencapaian BEP setiap produk yaitu untuk produk A sebesar 5.000 unit dan B sebesar 2.500 unit, berikut tabel penghitungan laba rugi saat BEP :

**Tabel 2.12 Contoh Perhitungan Laba Rugi produk A dan B saat BEP**

Keterangan	Produk A	Produk B	Total
Penjualan :	Rp. 50.000.000	Rp. 75.000.000	Rp. 125.000.000
Biaya variabel	Rp. 30.000.000	Rp. 45.000.000	Rp. 75.000.000
<i>Contribution margin</i>	Rp. 20.000.000	Rp. 30.000.000	Rp. 50.000.000
Biaya tetap	Rp. 20.000.000	Rp. 30.000.000	Rp. 50.000.000
Laba operasi	Rp. 0	Rp. 0	Rp. 0

Sumber : Martono & Harjito(2004:278)

#### d. *Margin Of Safety* (MOS)

Selain menetapkan target pencapaian, perusahaan juga menetapkan batas terendah aktivitas perusahaan. Batas terendah atau disebut juga dengan margin pengaman (*Margin Of Safety*), Margin pengaman adalah unit yang terjual atau yang diharapkan untuk terjual atau pendapatan yang dihasilkan atau diharapkan untuk dihasilkan yang melebihi impas (Hansen & Mowen, 2005:297). Berikut contoh mengenai MOS :

Jika impas perusahaan sebesar 250 unit dan perusahaan saat ini menjual 500 unit, maka margin pengamannya adalah 250 unit. Jika dinyatakan secara matematis maka :

Margin pengaman(MOS) = penjualan aktual – Penjualan titik impas(BEP)

Sumber : Garrison (2006:263)

Margin pengaman juga dapat dinyatakan dengan prosentase yaitu :

$$\text{Margin pengaman(MOS)} = \frac{\text{margin of safety}}{\text{Total anggaran penjualan}}$$

Sumber : Garrison (2006:274)

Margin pengaman membantu manajemen dalam memberikan gambaran dalam penjualan perusahaan dimana tingkat penjualan dapat mempengaruhi resiko perusahaan untuk mengalami kerugian atau sebaliknya. Jika tingkat margin pengaman tinggi maka resiko kerugian yang dialami oleh perusahaan rendah, tetapi jika tingkat margin pengaman rendah maka resiko kerugian yang dialami perusahaan tinggi.

e. *Operating Leverage*

*Operating leverage* atau *degree of operating leverage* dikenal juga dengan tingkat elastisitas operasi yang didefinisikan oleh beberapa ahli seperti berikut: *Operating leverage* adalah kemampuan perusahaan di dalam menggunakan *fixed operating cost* untuk memperbesar pengaruh dari perubahan penjualan terhadap *earning before interest and taxes* atau biasa disebut EBIT (Lukman, 2009:107). *Degree of operating leverage* (DOL) adalah persentase perubahan dalam laba operasi (EBIT) yang disebabkan perubahan satu persen dalam *output* atau penjualan (Martono & Harjito, 2004:297). Beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *operating leverage* atau *degree operating leverage* adalah kemampuan perusahaan dalam penggunaan biaya tetap untuk memperoleh laba operasi



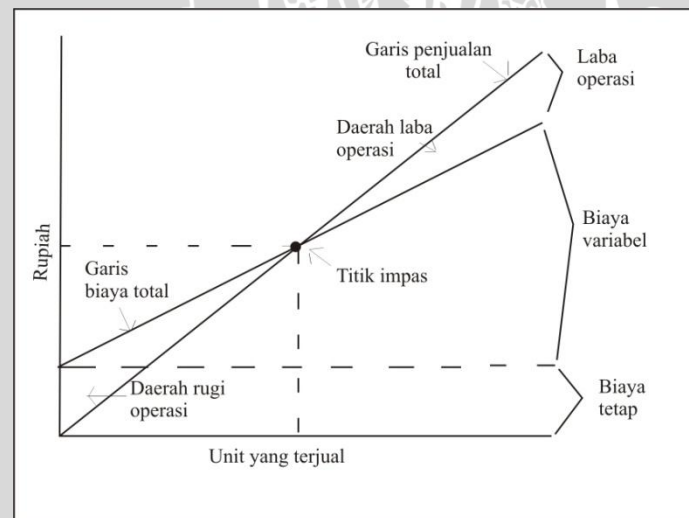
dengan memperbesar perubahan penjualan. *Degree operating leverage* dapat dirumuskan :

$$\text{Degree of Leverage} = \frac{\text{marjin kontribusi}}{\text{laba bersih}}$$

Sumber : Garrison (2006:343)

f. Grafik *Cost Volume Profit*

*Cost Volume profit analysis* juga dapat dinyatakan ke dalam grafik. Hal ini dapat mempermudah manajemen dan pihak yang berkepentingan dalam memahami hubungan antara biaya, *volume*, dan laba pada perusahaan yang bersangkutan. Berikut grafik dari *cost volume profit* :



Sumber : Horngren (2008:77)

**Grafik 2.4. *Cost Volume Profit Analysis*.**

Grafik *Cost Volume Profit Analysis* seperti diatas, memudahkan manajemen dalam menetapkan kebijakan untuk merubah biaya dan pengaruhnya terhadap laba. Manajemen juga dapat memantau perkembangan operasi perusahaan serta mengevaluasi kerja perusahaan.

- g. Hubungan Analisis *Cost Volume Profit* dengan perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan.

Tujuan didirikannya suatu perusahaan diharapkan dapat memperoleh keuntungan (laba). Dalam hal ini, Manajemen harus memperhitungkan segala aktivitas perusahaan dengan matang untuk mencapai laba yang maksimal dalam mencapai keuntungan tersebut. Salah satu cara manajemen untuk mengontrol aktivitas perusahaan adalah dengan melakukan perencanaan agar aktivitas perusahaan memiliki landasan fokus sehingga perilaku menyimpang oleh perusahaan dapat diminimalkan. Penetapan harga jual memiliki peran penting dalam pencapaian laba perusahaan karena dari penetapan harga jual tersebut manajemen dapat menetapkan besarnya laba maksimal yang diharapkan dan dapat diterima oleh konsumen serta dapat bersaing dengan kompetitornya.

Analisis *Cost Volume Profit* untuk mengetahui jumlah penjualan dengan hubungan perencanaan laba yang diharapkan dari penetapan harga jual dapat dirumuskan :

$$\text{Penjualan (rupiah)} = \frac{(\text{biaya tetap} + \text{laba diharapkan})}{\text{rasio margin kontribusi}}$$

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{(\text{biaya tetap} + \text{laba diharapkan})}{\text{margin kontribusi per unit}}$$

Sumber : Horngren (2008:76)

### BAB III

#### METODE PENELITIAN

##### A. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini merupakan jenis penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif (*descriptive research*) adalah jenis penelitian yang memberikan gambaran atau uraian atas suatu keadaan sejelas mungkin tanpa ada perlakuan obyek yang diteliti (Ronny, 2004:105). Jenis pendekatan penelitian ini adalah studi kasus. Studi kasus disebut bila peneliti melakukan penelitian yang terinci tentang seseorang atau unit selama kurun waktu tertentu (Sevilla dkk, 2006:73).

##### B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian bertujuan mempermudah peneliti dalam melakukan penelitian sehingga tidak terjadi penyimpangan. Fokus yang ditetapkan dapat membantu peneliti sehingga obyek yang diteliti tidak meluas dan layak untuk menghasilkan informasi berkaitan dengan rumusan masalah pada BAB I. Sesuai dengan penelitian tersebut maka fokus penelitian meliputi sebagai berikut :

1. Biaya yang terkait dalam operasional perusahaan
  - a. Biaya tetap

Biaya tetap merupakan sumber daya yang dilepaskan atau dikorbankan untuk menunjang operasional perusahaan yang sifat biayanya tetap. Fokus biaya tetap pada periode 2013, jumlah biaya tetap tidak berubah walaupun jumlah *output* perusahaan berubah.



b. Biaya variabel

Biaya variabel merupakan sumber daya yang dilepaskan atau dikorbankan untuk menunjang operasional perusahaan yang sifat biayanya berubah sesuai dengan perubahan *output* yang dihasilkan oleh perusahaan. Fokus biaya variabel pada periode 2013, jumlah biaya variabel berubah mengikuti perubahan jumlah *output* perusahaan.

c. Biaya semivariabel

Biaya semivariabel merupakan sumber daya yang dilepaskan atau dikorbankan untuk menunjang operasional perusahaan yang sifatnya campuran. Maksudnya, memiliki sifat dari biaya tetap dan biaya variabel. Fokus biaya semivariabel pada periode 2013, jumlah biaya semivariabel tidak berubah akan tetapi pada tingkat *output* yang dihasilkan perusahaan melewati titik tertentu biaya semivariabel meningkat mengikuti kenaikan jumlah *output*.

2. Harga jual

Harga jual merupakan suatu nominal yang ditetapkan oleh manajemen pada setiap unit barang yang ditawarkan oleh perusahaan untuk dijual kepada para konsumen. Harga jual diperoleh dari jumlah biaya variabel per unit dan biaya tetap per unit dan juga ditambah laba per unit yang ditetapkan oleh perusahaan.

### 3. Penjualan

Penjualan merupakan jumlah barang atau jasa yang terjual dan diukur dengan satuan uang. Penjualan diperoleh dari harga jual per unit dikalikan dengan volume penjualan.

### 4. Laba

Laba merupakan keuntungan yang diperoleh dari hasil operasional perusahaan. Laba diperoleh dari selisih antara harga jual per unit dikurangi dengan jumlah biaya variabel per unit dan biaya tetap per unit.

## C. Lokasi Penelitian

Peneliti menentukan obyek penelitian sebagai sumber data. Peneliti memilih Perusahaan Kopi Sumber Agung sebagai lokasi penelitian yang beralamat di Dukuh Silir Bakalankrajan, Kecamatan Sukun Kota Malang. Alasan dan pertimbangan dalam pemilihan lokasi ini adalah karena peneliti ingin memberikan solusi dalam perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan dengan pertimbangan yang baik dan benar dengan menggunakan analisis *Cost Volume Profit*.

## D. Sumber Data

Sumber data adalah subyek dari mana data-data diperoleh. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari data yang sudah ada sebelumnya. Data sekunder dalam penelitian ini adalah data gambaran umum perusahaan, laporan rugi laba, harga pokok penjualan, daftar harga setiap produk tahun 2011 – 2013, dan daftar biaya

semivariabel setiap bulan. Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah manajer keuangan yang memiliki otorisasi terhadap data keuangan perusahaan dan operasi perusahaan secara umum.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Usaha peneliti untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian, diperlukan cara-cara pengumpulan data yang sesuai dengan penelitian. Teknik pengumpulan data memiliki peran penting dalam penelitian karena kualitas data yang diperoleh bergantung dari cara pengumpulan datanya. Berikut teknik pengumpulan data yang peneliti lakukan :

##### **1. Wawancara**

*Interview* atau wawancara dapat dipandang sebagai metode pengumpulan data dengan tanya-jawab sepihak yang dikerjakan dengan sistematis dan berlandaskan kepada tujuan penelitian (Sutrisna, 2004:218).

##### **2. Observasi**

Observasi bisa diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan dengan sistematis atas fenomena-fenomena yang diteliti (Sutrisna, 2004:151).

#### **F. Instrumen Penelitian**

Instrumen penelitian merupakan alat atau fasilitas yang digunakan peneliti untuk mengukur ataupun mengumpulkan data dalam melakukan penelitian (Arikunto, 2010:192). Dalam penelitian ini, instrumen yang digunakan adalah alat tulis untuk mencatat memperoleh informasi data yang dibutuhkan peneliti.



## G. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses penghimpunan atau pengumpulan, pemodelan dan transformasi data dengan tujuan untuk menyoroti dan memperoleh informasi yang bermanfaat, memberikan saran, kesimpulan dan mendukung pembuatan keputusan (Widi, 2010:253). Analisis data yang digunakan seperti langkah-langkah dibawah ini dipilih karena memudahkan dalam melakukan penelitian dengan pertimbangan efisiensi, dan efektivitas. Selain itu, peneliti juga memperhatikan hasil analisis yang lebih akurat.

Langkah-langkah yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Menghitung Alokasi Biaya dengan Metode Harga Pasar. Dipilih karena hasil yang diperoleh lebih akurat dan tidak memberatkan salah satu produk.
2. Penggolongan biaya berdasarkan perilakunya yaitu : biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel.
3. Melakukan pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Metode pemisahan yang digunakan adalah *least square method*. Dipilih karena hasil yang diperoleh lebih akurat. *Least square method* yang dihitung dengan rumus :

$$b = \frac{n\sum xy - \sum x \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2} \qquad a = \frac{\sum y - b\sum x}{n}$$

Sumber : Mulyadi (2009:474)

4. Analisa perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan dengan Analisis *Cost Volume Profit*.

- a. Menghitung *Contribution Margin* dan *Contribution Margin Rasio*,  
dihitung dengan rumus :

$$\text{Contribution Margin (CM)} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

Sumber : Carter (2009:268)

$$\text{CMR} = \frac{\text{Total CM}}{\text{Total Penjualan}}$$

Sumber : Simamora (2002: 182)

- b. Menghitung *Break Event Point*, dihitung dengan rumus :

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P}-\text{VC}} \quad \text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1-\text{VC/P}}$$

Sumber : Martono & Harjito (2004:276)

- c. Analisis *Cost Volume Profit* sebagai dasar perencanaan penetapan harga  
jual dan perencanaan laba yang diharapkan, dihitung dengan rumus :

$$\text{Penjualan (rupiah)} = \frac{(\text{biaya tetap} + \text{laba diharapkan})}{\text{rasio margin kontribusi}}$$

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{(\text{biaya tetap} + \text{laba diharapkan})}{\text{margin kontribusi per unit}}$$

Sumber : Horngren (2008:76)

- d. Menghitung *Margin Of Safety* dan *Degree of Operating Lverage*,  
dihitung dengan rumus :

$$\text{Margin pengaman(MOS)} = \text{penjualan aktual} - \text{titik impas(BEP)}$$

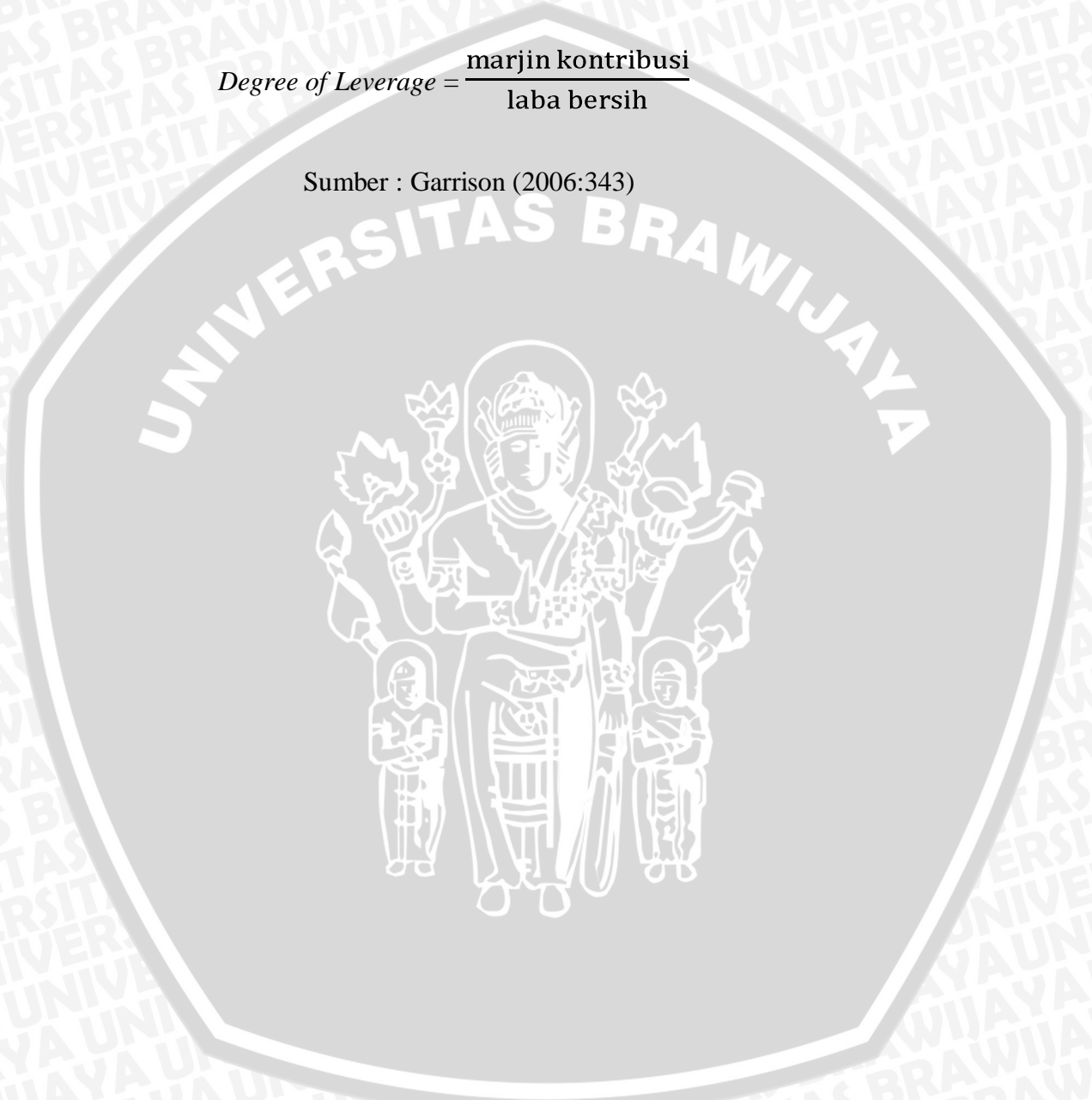
Sumber : Garrison (2006:263)

$$\text{Margin pengaman(MOS)} = \frac{\text{margin of safety}}{\text{penjualan yang dianggarkan}}$$

Sumber : Garrison (2006:263)

$$\text{Degree of Leverage} = \frac{\text{marjin kontribusi}}{\text{laba bersih}}$$

Sumber : Garrison (2006:343)





## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 1. Sejarah singkat perusahaan

Perusahaan Kopi Sumber Agung adalah perusahaan milik swasta yang bergerak dalam bidang pengolahan biji kopi untuk diproduksi dalam bentuk bubuk. Pada mulanya perusahaan ini didirikan oleh Bapak Kamsir pada tahun 1984. Beliau bertindak sebagai pemilik dan sebagai pimpinan langsung perusahaan. Perusahaan ini terdaftar dengan surat ijin perdagangan yang dikeluarkan oleh pemerintah dengan nomor : 530.08 / 177 / 428 / 1991.

##### 2. Lokasi perusahaan

Perusahaan Kopi Sumber Agung berlokasi di Dukuh Silir Bakalankrajan Kecamatan Sukun Kota Malang. Perusahaan dalam memilih lokasi mempertimbangkan beberapa faktor yaitu :

##### a) Transportasi dan komunikasi

Perusahaan terletak  $\pm$  100 meter dari jalur transportasi umum. Walaupun demikian, operasional perusahaan berjalan lancar khususnya mengenai pengadaan persediaan bahan baku dan kegiatan pengiriman hasil produksi ke konsumen.

b) Sarana listrik dan air bersih

Kelangsungan proses produksi harus didukung pula oleh sarana dan prasarana listrik serta pengadaan air bersih. Pertimbangan lokasi perusahaan dalam hal ini tidak perlu dikhawatirkan karena listrik telah memasuki kawasan tersebut dan air bersih sangat melimpah.

c) Tenaga kerja

Faktor tenaga kerja adalah elemen utama dalam menjalankan aktivitas perusahaan. Pada lokasi tersebut, perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam hal pengadaan tenaga kerja karena di sekitar lokasi perusahaan baik tenaga kerja pria dan wanita sangat memadai.

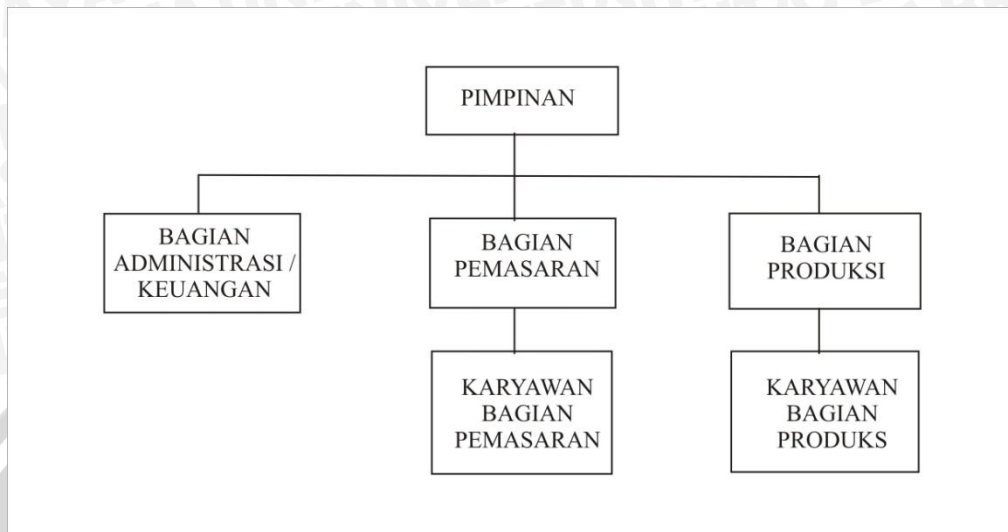
d) Bahan baku

Kebutuhan bahan baku dalam proses produksi yaitu kopi dan bahan penolong yaitu jagung sangat mudah didapat. Bahan baku yang dibutuhkan dapat diperoleh di daerah pinggiran kota Malang yang jaraknya tidak terlalu jauh dengan lokasi perusahaan.

3. Bentuk hukum perusahaan

Bentuk hukum dari perusahaan kopi Sumber Agung Malang adalah perusahaan perseorangan dan perusahaan ini dibentuk sebagai badan hukum sejak tanggal 14 April 1991 dengan surat ketetapan Nomor : C02/MI/20/HT/91/17.

#### 4. Struktur organisasi



Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung (2014)

**Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan Kopi Sumber Agung**

Berikut tugas dan tanggung jawab setiap jabatan :

a) Pimpinan

- 1) Bertanggung jawab atas kelangsungan hidup perusahaan di masa sekarang maupun di masa yang akan datang.
- 2) Bertanggung jawab dan berhak menentukan kebijakan intern perusahaan, dengan memperhatikan pertimbangan dari bawah.
- 3) Meminta tanggung jawab bawahan sesuai tugas yang telah diberikan.
- 4) Mendelegasikan wewenang kepada bawahan untuk menjalankan tugas.



b) Bagian Administrasi / Keuangan

- 1) Mengadakan tugas – tugas administrasi serta menyelenggarakan tata usaha atau surat menyurat.
- 2) Mengatur dan membukukan hal – hal yang berhubungan dengan pengalokasian dana perusahaan.
- 3) Bertanggung jawab dalam hal keuangan serta penggunaan modal.

c) Bagian Pemasaran

- 1) Bertanggung jawab atas penyebaran produk ke seluruh daerah pemasaran.
- 2) Mengatur dan bertanggung jawab atas pelaksanaan penjualan baik kepada agen maupun konsumen.
- 3) Mencari dan memperluas daerah pemasaran.
- 4) Mengadakan promosi.

d) Bagian Produksi

- 1) Bertanggung jawab atas pemeliharaan kelancaran proses produksi secara keseluruhan yang terjadi pada perusahaan.
- 2) Mengadakan pencatatan terhadap kualitas hasil produksi agar sesuai dengan formula yang telah ditetapkan.
- 3) Bertanggung jawab terhadap *maintenance* alat – alat produksi yang dipergunakan dalam proses produksi.

e) Karyawan bagian pemasaran

- 1) Bertanggung jawab atas tugas – tugas yang diberikan bagian pemasaran dengan sebaik – baiknya.
- 2) Melaksanakan tugas yang telah dibebankan dengan sebaik – baiknya.
- 3) Bekerja sama dengan sebaik – baiknya antar sesama karyawan dalam melaksanakan tugas.

f) Karyawan bagian produksi

- 1) Bertanggung jawab atas tugas – tugas yang diberikan bagian produksi dengan sebaik – baiknya.
- 2) Melaksanakan tugas yang telah dibebankan dengan sebaik – baiknya.
- 3) Bekerja sama dengan sebaik – baiknya antar sesama karyawan dalam melaksanakan tugas.

5. Tujuan perusahaan.

a) Tujuan Jangka Pendek.

Tujuan jangka pendek perusahaan adalah tujuan yang harus dicapai dalam jangka waktu pendek. Biasanya kurang dari satu tahun. Tujuan jangka pendek pada perusahaan kopi Sumber Agung adalah sebagai berikut :

1) Merealisasikan Target Penjualan.

Tujuan dari merealisasikan target penjualan adalah sebagai dasar terealisasinya tujuan jangka panjang. Jika perusahaan

dapat mencapai tingkat penjualan sesuai target penjualan maka tingkat pendapatan yang diperoleh dapat mempengaruhi laba yang diharapkan oleh perusahaan. Hal ini dapat berdampak pada pengembangan perusahaan di masa mendatang sehingga perusahaan dapat tumbuh lebih besar lagi.

2) Memperkuat Posisi Perusahaan dalam Persaingan.

Perusahaan dalam melakukan usahanya menghadapi persaingan yang ketat. Oleh sebab itu, perusahaan harus mampu memperkuat posisinya dalam persaingan tersebut sehingga tingkat penjualan semakin meningkat dan dapat mempertahankan kualitas perusahaan. Selain itu, perusahaan telah berjuang untuk dapat mewujudkan tujuan jangka panjang.

b) Tujuan Jangka Panjang.

Tujuan jangka panjang perusahaan adalah tujuan yang hendak dicapai dalam jangka waktu yang panjang yaitu lebih dari satu tahun. Tujuan jangka panjang perusahaan kopi Sumber Agung adalah sebagai berikut :

1) Menjaga Kelangsunga Hidup Perusahaan.

Perusahaan didirikan tidak untuk sementara waktu saja. Kelangsungan hidup perusahaan bisa terjamin jika perusahaan senantiasa menjaga stabilitas perusahaan dengan mengadakan perencanaan yang efektif di setiap aktivitas perusahaan. Selain itu, perusahaan juga perlu melakukan pengawasan atas



pelaksanaan dari perencanaan tersebut. Faktor yang diperhatikan antara lain : proses produksi, keuangan, sumber daya manusia, dan faktor – faktor penunjang lainnya.

## 2) Mengadakan Perluasan Usaha.

Peningkatan penjualan dari tahun ke tahun agar perusahaan memperoleh laba yang optimal. Perusahaan dikembangkan lagi hingga tingkat maksimal yaitu dengan memperluas produksi dan pemasarannya. Perluasan usaha ini bertujuan untuk memperkuat kualitas perusahaan sehingga produk perusahaan dikenal oleh masyarakat luas.

## 6. Personalia

Jumlah tenaga kerja yang melakukan aktivitas pada perusahaan sampai saat ini berjumlah 34 orang. Berikut tabel jumlah karyawan :

**Tabel 4.1 Jumlah Karyawan**

NO	Status	Jumlah
1.	Karyawan tetap	10
2.	Karyawan tidak tetap	12
3.	Tenaga kerja borongan	26
Total		48

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung (2014)

Semua karyawan yang melakukan aktivitas di perusahaan memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda – beda seperti pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.2 Latar Belakang Pendidikan Karyawan**

NO	Latar Belakang Pendidikan	Jumlah
1.	Sarjana	3
2.	SMA	8
3.	SMP	18
4.	SD	19
Total		48

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung (2014)

## 7. Pemasaran dan Penjualan

### a) Daerah pemasaran

Daerah pemasaran untuk menjual produk kopi bubuk, perusahaan mencakupi beberapa wilayah di Jawa Timur. Perusahaan menetapkan kebijakan dalam menentukan daerah pemasaran mengingat biaya pemasaran cukup tinggi yang dapat berdampak pada pertambahan biaya perusahaan. Perusahaan memilih beberapa daerah di Jawa Timur yang mayoritas masyarakatnya memiliki selera kopi sesuai dengan kopi yang dihasilkan perusahaan. Beberapa wilayahnya adalah kotamadya Malang dan sekitarnya, Pasuruan, Blitar, dan daerah lain di Jawa Timur.

### b) Saluran distribusi

Saluran distribusi merupakan masalah yang utama setelah terjadinya proses produksi. Masalah ini penting karena menyangkut produk yang telah disiapkan agar dapat dijangkau oleh konsumen pada tempat dan waktu yang tepat. Mengingat minat akan kopi sangat tinggi, perusahaan menggunakan menggunakan saluran distribusi sebagai berikut :

Produsen → *Retailer* → konsumen

Saluran distribusi tersebut digunakan karena perusahaan dapat meningkatkan pendapatan penghasilan. Kopi bubuk yang dihasilkan langsung dijual pada toko-toko yang ada di pasar tradisional dan pada toko-toko yang ada di pinggir jalan.

c) Promosi penjualan

Promosi penjualan adalah proses pengenalan produk yang dihasilkan oleh perusahaan pada masyarakat luas. Promosi penjualan dilakukan dengan harapan semua produk yang dihasilkan perusahaan dapat terjual. Selain itu, perusahaan juga dapat memperluas daerah pemasar. Perusahaan melakukan promosi penjualan melalui beberapa media yaitu media cetak dan media radio. Media cetak yang dilakukan seperti promosi lewat kalender, stiker, dan spanduk. Media radio yang digunakan seperti menyiarkan lewat radio mengenai keunggulan produk perusahaan pada perusahaan radio yang ada di daerah pemasaran perusahaan.

8. Produksi

a) Bahan baku produksi

Bahan baku utama yang diperlukan dalam proses produksi adalah biji kopi dan bahan penolong yaitu jagung. Perusahaan memperoleh bahan baku tersebut dari daerah sekitar pabrik dan dari luar Kota Malang. Jenis – jenis kopi dan bahan yang lain dipilih berdasarkan standart perusahaan.



b) Peralatan Produksi

1) Mesin pengupas kulit kopi

Alat ini berfungsi mengupas kulit kopi sehingga dihasilkan biji kopi yaitu bahan baku utama proses produksi.

2) Mesin Oven

Alat ini berfungsi untuk menurunkan kadar air pada biji kopi. Kadar air diturunkan dengan cara memberikan suhu panas pada biji kopi sehingga air yang ada di dalam biji kopi berubah menjadi gas.

3) Mesin penggilingan

Mesin yang berfungsi untuk menggiling (menghaluskan) biji kopi dan jagung sesuai dengan komposisi yang ditetapkan oleh perusahaan.

4) Tabung Penyimpanan

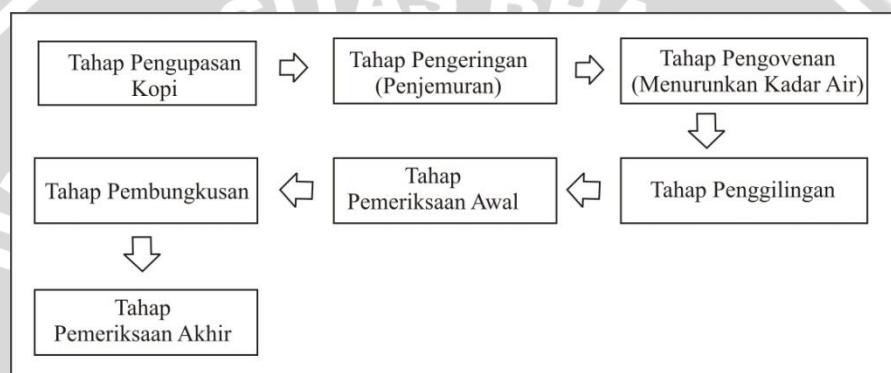
Alat untuk menyimpan kopi bubuk yang telah diproses sambil menunggu tahap pengemasan. Alat ini memiliki pengatur kelembaban agar kualitas kopi bubuk tetap terjaga.

5) Alat Pengemasan

Alat ini digunakan untuk mengemas kopi bubuk ke dalam bungkus sachet perusahaan.

### c) Proses Produksi

Perusahaan kopi Sumber Agung memiliki 2 produk yaitu kopi bubuk dan kopi ovenan. Pada proses produksi kedua produk melakukan tahapan produksi yang hampir sama. Bedanya, pada proses produksi kopi bubuk terdapat tahapan lanjutan yaitu tahapan penggilingan. Berikut tahapan dalam proses produksi bubuk kopi :



Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung (2014)

**Gambar 4.2 Tahapan Proses Produksi**

#### 1) Tahap Pengupasan Kopi

Bahan baku utama pembuatan bubuk kopi adalah biji kopi. Biji kopi diperoleh dari kopi yang dikupas dan dibuang kulitnya. Pengupasan dilakukan dengan menggunakan mesin pengupaskopi. Hal ini dilakukan untuk mempercepat tahap pengupasan dan mengurangi biaya yang dikeluarkan.

Sebelum dikupas, kopi terlebih dahulu direndam dalam air selama waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan. Hal ini bertujuan untuk mempermudah tahap pengupasan. Setelah perendaman kopi dalam air dirasa cukup, kopi dapat

dimasukkan ke dalam mesin pengupas untuk diambil biji kopinya.

## 2) Tahap Pengeringan (Penjemuran)

Biji kopi yang diperoleh setelah tahap pengupasan kopi dijemur terlebih dahulu untuk menghilangkan kadar air. Tahap penjemuran dilakukan untuk menghemat biaya pengovenan. Karena jika biji kopi yang diperoleh setelah pengupasan mengandung kadar air sangat tinggi diturunkan pada tingkat kadar air tertentu hanya mengandalkan tahap pengovenan maka biaya yang digunakan semakin besar dan mengurangi nilai ekonomis mesin oven. Biasanya, jika cuaca cerah tahap penjemuran membutuhkan waktu 1 hari agar siap dilanjutkan pada tahap selanjutnya.

## 3) Tahap Pengovenan (Penurunan Kadar Air)

Setelah dijemur, kadar air pada biji kopi berkurang tetapi belum mencapai tingkat kadar kopi yang ditentukan oleh perusahaan. Tahap pengovenan bertujuan untuk mengurangi kadar air pada biji kopi sampai tingkat tertentu sehingga biji kopi siap untuk digiling menjadi bubuk. Pada tahap ini dibutuhkan perhatian ekstra karena tingkat kadar air pada biji kopi sangat berpengaruh pada kualitas produk. Jika kadar air melebihi atau kurang dari tingkat yang ditentukan perusahaan maka dapat merubah standart kualitas produk perusahaan.



Dampak yang dapat terjadi adalah rasa yang dihasilkan berkurang dari standart dan tingkat ketahan bubuk kopi juga berkurang.

Pada tahap ini perusahaan juga menyiapkan bahan penolong yaitu jagung. Jagung diolah berdasarkan ketentuan perusahaan dan kemudian diturunkan kadar airnya hingga tingkat kadar air yang ditentukan oleh perusahaan. setelah jagung siap, biji kopi dan jagung dicampur untuk diproses pada tahap selanjutnya.

#### 4) Tahap Penggilingan

Tahap penggilingan adalah tahap merubah biji kopi dan jagung ditakar berdasarkan komposisi yang telah ditentukan oleh perusahaan kemudian digiling hingga menjadi bubuk. Tahap penggilingan tidak membutuhkan waktu banyak tetapi membutuhkan ketelitian dalam melaksanakannya. Cara pencampuran biji kopi dengan bahan penolong yaitu jagung yang dicampur hingga rata berdasar komposisi perbandingan yang telah ditentukan perusahaan berpengaruh pada kualitas bubuk kopi sehingga dibutuhkan ketelitian dalam memprosesnya.

#### 5) Tahap Pemeriksaan Awal

Setelah melewati tahap penggilingan, biji kopi telah berubah menjadi kopi bubuk. Kopi bubuk akan disimpan terlebih dahulu pada tabung penyimpanan. Hal ini bertujuan

untuk menyimpan kopi bubuk untuk sementara waktu selagi kopi bubuk diperiksa kualitasnya. Pada tahap ini, kopi bubuk yang dihasilkan diperiksa terlebih dahulu dengan cara melakukan uji sampel. Uji sampel meliputi tingkat rasa, tingkat aroma, dan tingkat kehalusan kopi bubuk sesuai dengan ketentuan perusahaan.

#### 6) Tahap Pembungkusan

Setelah melewati uji sampel, kopi bubuk dikemas dengan kemasan sachet berukuran 20 gram, 60 gram, 250 gram, 500 gram, dan 1 kilogram. Tahap pembungkusan dilakukan dengan menggunakan mesin. Hal ini ditujukan agar tahap pembungkusan tidak membutuhkan waktu yang lama dan mengurangi resiko yang dapat merugikan perusahaan. Resiko yang dapat dikurangi dan dicegah adalah kopi bubuk terhindar dari kontaminasi zat-zat lain yang tidak diperuntukkan untuk kopi bubuk dan mencegah terjadinya salah pengukuran kuantitas kopi bubuk setiap ukuran kemasan.

#### 7) Tahap pemeriksaan akhir

Tahap ini merupakan tahap akhir dari tahapan proses produksi kopi bubuk. Pada tahap ini, kopi bubuk yang telah dikemas diperiksa kembali pada setiap detilnya. Hal ini bertujuan untuk menghindari produk cacat seperti adanya lubang pada kemasan dan tanggal kadaluarsa yang belum

tertera pada setiap kemasan sachet. Setelah produk kopi bubuk siap untuk dipasarkan, kopi bubuk dikelompokkan berdasarkan ukuran yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

## B. Penyajian Data

Berikut merupakan penyajian data laporan Rugi Laba, Harga Pokok Penjualan, Volume Penjualan, dan Harga produk.

**Tabel 4.3 Laporan Rugi Laba Kopi Bubuk Tahun 2013**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Laporan Rugi Laba		
Tahun 2013		
Keterangan	Kopi Bubuk	
Penjualan		1.369.799.040,00
Harga Pokok Penjualan		(938.279.406,61)
Biaya Operasi :		
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Telpun	2.646.784,00	
Biaya Listrik	1.420.307,00	
Biaya Pemeliharaan Inventaris	1.290.000,00	
Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	3.450.000,00	
Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	
Biaya Gaji Karyawan dan Umum	58.560.000,00	
Biaya Lain - lain	798.000,00	
Total Biaya Administrasi dan Umum	(89.267.591,00)	
Biaya Penjualan / Pemasaran		
Biaya Gaji Karyawan Penjualan	30.000.000,00	
Biaya Penjualan	5.280.000,00	
Biaya Lain - lain	2.100.000,00	
Total Biaya Penjualan / Pemasaran	(37.380.000,00)	
Total Biaya Operasi		(126.647.591,00)
Laba Operasi (EBIT)		304.872.042,39

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)



**Tabel 4.4 Laporan Rugi Laba Kopi Bubuk Tahun 2012**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Laporan Rugi Laba		
Tahun 2012		
Keterangan	Kopi Bubuk	
Penjualan		1.289.392.840,00
Harga Pokok Penjualan		(925.044.971,23)
Biaya Operasi :		
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Telpn	2.346.454,00	
Biaya Listrik	1.120.476,00	
Biaya Pemeliharaan Inventaris	890.000,00	
Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	3.175.000,00	
Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	
Biaya Gaji Karyawan dan Umum	49.190.400,00	
Biaya Lain - lain	598.000,00	
Total Biaya Administrasi dan Umum	(78.422.830,00)	
Biaya Penjualan / Pemasaran		
Biaya Gaji Karyawan Penjualan	27.600.000,00	
Biaya Penjualan	4.730.000,00	
Biaya Lain - lain	1.600.000,00	
Total Biaya Penjualan / Pemasaran	(33.930.000,00)	
Total Biaya Operasi		(112.352.830,00)
Laba Operasi (EBIT)		251.995.038,77

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2012 (data diolah)

**Tabel 4.5 Laporan Rugi Laba Kopi Bubuk Tahun 2011**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Laporan Rugi Laba		
Tahun 2011		
Keterangan	Kopi Bubuk	
Penjualan		1.124.622.000,00
Harga Pokok Penjualan		(821.820.048,10)
Biaya Operasi :		
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Telpn	1.919.826,00	
Biaya Listrik	971.079,20	
Biaya Pemeliharaan Inventaris	778.750,00	
Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	2.808.653,85	
Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	
Biaya Gaji Karyawan dan Umum	40.837.313,21	
Biaya Lain - lain	555.285,71	
Total Biaya Administrasi dan Umum	(68.973.407,97)	
Biaya Penjualan / Pemasaran		
Biaya Gaji Karyawan Penjualan	24.331.578,95	
Biaya Penjualan	4.068.817,20	
Biaya Lain - lain	1.600.000,00	
Total Biaya Penjualan / Pemasaran	(30.000.396,15)	
Total Biaya Operasi		(98.973.804,12)
Laba Operasi (EBIT)		203.828.147,78

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 (data diolah)

**Tabel 4.6 Laporan Rugi Laba Kopi Ovenan Tahun 2013**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Laporan Rugi Laba		
Tahun 2013		
Keterangan	Kopi Ovenan	
Penjualan		865.365.200,00
Harga Pokok Penjualan		(670.287.975,56)
Biaya Operasi :		
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Telpn	2.646.784,00	
Biaya Listrik	1.420.307,00	
Biaya Pemeliharaan Inventaris	1.290.000,00	
Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	3.450.000,00	
Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	
Biaya Gaji Karyawan dan Umum	58.560.000,00	
Biaya Lain - lain	798.000,00	
Total Biaya Administrasi dan Umum	(89.267.591,00)	
Biaya Penjualan / Pemasaran		
Biaya Gaji Karyawan Penjualan	30.000.000,00	
Biaya Penjualan	5.280.000,00	
Biaya Lain - lain	2.100.000,00	
Total Biaya Penjualan / Pemasaran	(37.380.000,00)	
Total Biaya Operasi		(126.647.591,00)
Laba Operasi (EBIT)		68.429.633,44

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)



**Tabel 4.7 Laporan Rugi Laba Kopi Ovenan Tahun 2012**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Laporan Rugi Laba		
Tahun 2012		
Keterangan	Kopi Ovenan	
Penjualan		853.899.300,00
Harga Pokok Penjualan		(654.019.763,93)
Biaya Operasi :		
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Telpon	2.346.454,00	
Biaya Listrik	1.120.476,00	
Biaya Pemeliharaan Inventaris	890.000,00	
Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	3.175.000,00	
Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	
Biaya Gaji Karyawan dan Umum	49.190.400,00	
Biaya Lain - lain	598.000,00	
Total Biaya Administrasi dan Umum	(78.422.830,00)	
Biaya Penjualan / Pemasaran		
Biaya Gaji Karyawan Penjualan	27.600.000,00	
Biaya Penjualan	4.730.000,00	
Biaya Lain - lain	1.600.000,00	
Total Biaya Penjualan / Pemasaran	(33.930.000,00)	
Total Biaya Operasi		(112.352.830,00)
Laba Operasi (EBIT)		87.526.706,07

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2012 (data diolah)

**Tabel 4.7 Laporan Rugi Laba Kopi Ovenan Tahun 2011**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Laporan Rugi Laba		
Tahun 2011		
Keterangan	Kopi Ovenan	
Penjualan		870.922.000,00
Harga Pokok Penjualan		(665.121.708,22)
Biaya Operasi :		
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Telpon	1.919.826,00	
Biaya Listrik	971.079,20	
Biaya Pemeliharaan Inventaris	778.750,00	
Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	2.808.653,85	
Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	
Biaya Gaji Karyawan dan Umum	40.837.313,21	
Biaya Lain - lain	555.285,71	
Total Biaya Administrasi dan Umum	(68.973.407,97)	
Biaya Penjualan / Pemasaran		
Biaya Gaji Karyawan Penjualan	24.331.578,95	
Biaya Penjualan	4.068.817,20	
Biaya Lain - lain	1.600.000,00	
Total Biaya Penjualan / Pemasaran	(30.000.396,15)	
Total Biaya Operasi		(98.973.804,12)
Laba Operasi (EBIT)		106.826.487,66

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 (data diolah)

Tabel 4.8 Harga Pokok Penjualan Kopi Bubuk Tahun 2013

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2013		
Keterangan	Kopi Bubuk	
<b>Bahan baku</b>		
Persediaan awal bahan baku	22.761.253,56	
Pembelian bahan baku	481.501.662,12	
Bahan siap pakai	504.262.915,68	
Persediaan akhir bahan baku	(24.012.519,79)	
Biaya bahan baku diproduksi		480.250.395,89
Tenaga kerja langsung		232.269.375,00
Biaya overhead		
Biaya penolong	144.364.350,00	
Biaya bahan bakar	2.970.000,00	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	37.740.000,00	
Biaya listrik pabrik	5.424.204,00	
Biaya pemeliharaan pabrik	7.335.000,00	
Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	
Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	1.990.000,00	
Biaya penyusutan mesin/peralatan	7.637.500,00	
Total biaya overhead		240.198.554,00
Total biaya produksi		952.718.324,89
Persediaan barang dalam proses awal	12.753.402,99	
Persediaan barang dalam proses akhir	(8.241.439,41)	
Harga pokok produksi		957.230.288,47
Persediaan barang jadi awal		8.166.199,48
Barang tersedia dijual		965.396.487,95
Persediaan barang jadi akhir		(27.117.081,34)
Harga pokok penjualan		938.279.406,61

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)



Tabel 4.9 Harga Pokok Penjualan Kopi Bubuk Tahun 2012

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2012		
Keterangan	Kopi Bubuk	
<b>Bahan baku</b>		
Persediaan awal bahan baku	20.505.206,77	
Pembelian bahan baku	471.751.037,96	
Bahan siap pakai	492.256.244,73	
Persediaan akhir bahan baku	(22.761.253,56)	
Biaya bahan baku diproduksi		469.494.991,17
Tenaga kerja langsung		218.089.057,43
Biaya overhead		
Biaya penolong	130.713.633,78	
Biaya bahan bakar	2.904.000,00	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	36.548.210,53	
Biaya listrik pabrik	5.081.622,69	
Biaya pemeliharaan pabrik	6.948.947,37	
Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	
Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	1.885.263,16	
Biaya penyusutan mesin/peralatan	7.637.500,00	
Total biaya overhead		224.456.677,53
Total biaya produksi		912.040.726,13
Persediaan barang dalam proses awal	20.101.612,47	
Persediaan barang dalam proses akhir	(12.491.198,68)	
Harga pokok produksi		919.651.139,92
Persediaan barang jadi awal		13.560.030,79
Barang tersedia dijual		933.211.170,71
Persediaan barang jadi akhir		(8.166.199,48)
Harga pokok penjualan		925.044.971,23

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2012 (data diolah)

**Tabel 4.10 Harga Pokok Penjualan Kopi Bubuk Tahun 2011**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2011		
Keterangan	Kopi Bubuk	
<b>Bahan baku</b>		
Persediaan awal bahan baku	25.836.560,53	
Pembelian bahan baku	404.772.781,68	
Bahan siap pakai	430.609.342,21	
Persediaan akhir bahan baku	(20.505.206,77)	
Biaya bahan baku diproduksi		410.104.135,44
<b>Tenaga kerja langsung</b>		184.670.386,29
<b>Biaya overhead</b>		
Biaya penolong	119.201.955,03	
Biaya bahan bakar	2.805.000,00	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	34.624.620,50	
Biaya listrik pabrik	4.546.715,04	
Biaya pemeliharaan pabrik	6.583.213,30	
Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	
Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	1.786.038,78	
Biaya penyusutan mesin/peralatan	7.637.500,00	
Total biaya overhead		209.922.542,65
<b>Total biaya produksi</b>		804.697.064,38
Persediaan barang dalam proses awal	30.239.125,78	
Persediaan barang dalam proses akhir	(20.101.612,47)	
<b>Harga pokok produksi</b>		814.834.577,69
Persediaan barang jadi awal		20.545.501,20
Barang tersedia dijual		835.380.078,89
Persediaan barang jadi akhir		(13.560.030,79)
<b>Harga pokok penjualan</b>		821.820.048,10

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 (data diolah)

**Tabel 4.11 Harga Pokok Penjualan Kopi Ovenan Tahun 2013**

Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2013		
Keterangan	Kopi Ovenan	
<b>Bahan baku</b>		
Persediaan awal bahan baku	25.521.869,91	
Pembelian bahan baku	462.789.738,02	
Bahan siap pakai	488.311.607,93	
Persediaan akhir bahan baku	(18.329.309,63)	
Biaya bahan baku diproduksi		469.982.298,30
Tenaga kerja langsung		54.553.200,00
Biaya overhead		
Biaya penolong	4.196.400,00	
Biaya bahan bakar	2.970.000,00	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	29.460.000,00	
Biaya listrik pabrik	5.424.204,00	
Biaya pemeliharaan pabrik	7.335.000,00	
Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	
Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	590.000,00	
Biaya penyusutan mesin/peralatan	2.175.000,00	
Total biaya overhead		84.888.104,00
Total biaya produksi		609.423.602,30
Persediaan barang dalam proses awal	40.835.197,49	
Persediaan barang dalam proses akhir	(14.934.694,39)	
Harga pokok produksi		635.324.105,40
Persediaan barang jadi awal		57.297.182,59
Barang tersedia dijual		692.621.287,99
Persediaan barang jadi akhir		(22.333.312,43)
Harga pokok penjualan		670.287.975,56

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)



**Tabel 4.12 Harga Pokok Penjualan Kopi Ovenan Tahun 2012**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2012		
Keterangan	Kopi Ovenan	
<b>Bahan baku</b>		
Persediaan awal bahan baku	26.262.250,95	
Pembelian bahan baku	509.697.017,20	
Bahan siap pakai	535.959.268,15	
Persediaan akhir bahan baku	(25.521.869,91)	
Biaya bahan baku diproduksi		510.437.398,24
<b>Tenaga kerja langsung</b>		51.377.885,52
<b>Biaya overhead</b>		
Biaya penolong	4.256.156,20	
Biaya bahan bakar	2.904.000,00	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	28.529.684,21	
Biaya listrik pabrik	5.081.622,69	
Biaya pemeliharaan pabrik	6.948.947,37	
Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	
Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	558.947,37	
Biaya penyusutan mesin/peralatan	2.175.000,00	
<b>Total biaya overhead</b>		83.191.857,84
<b>Total biaya produksi</b>		645.007.141,60
Persediaan barang dalam proses awal	46.416.965,83	
Persediaan barang dalam proses akhir	(40.835.197,49)	
<b>Harga pokok produksi</b>		650.588.909,94
Persediaan barang jadi awal		10.974.508,19
Barang tersedia dijual		661.563.418,13
Persediaan barang jadi akhir		(7.543.654,20)
<b>Harga pokok penjualan</b>		654.019.763,93

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2012 (data diolah)

**Tabel 4.13 Harga Pokok Penjualan Kopi Ovenan Tahun 2011**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2011		
Keterangan	Kopi Ovenan	
<b>Bahan baku</b>		
Persediaan awal bahan baku	33.090.436,19	
Pembelian bahan baku	518.416.833,67	
Bahan siap pakai	551.507.269,86	
Persediaan akhir bahan baku	(26.262.250,95)	
Biaya bahan baku diproduksi		525.245.018,91
Tenaga kerja langsung		45.247.010,67
<b>Biaya overhead</b>		
Biaya penolong	4.366.494,74	
Biaya bahan bakar	2.805.000,00	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	27.028.121,88	
Biaya listrik pabrik	4.546.715,04	
Biaya pemeliharaan pabrik	6.583.213,30	
Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	
Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	529.529,09	
Biaya penyusutan mesin/peralatan	2.175.000,00	
Total biaya overhead		80.771.574,05
Total biaya produksi		651.263.603,63
Persediaan barang dalam proses awal	54.621.535,90	
Persediaan barang dalam proses akhir	(46.416.965,83)	
Harga pokok produksi		659.468.173,70
Persediaan barang jadi awal		16.628.042,71
Barang tersedia dijual		676.096.216,41
Persediaan barang jadi akhir		(10.974.508,19)
Harga pokok penjualan		665.121.708,22

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 (data diolah)

**Tabel 4.14 Harga dan Volume Penjualan Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 – 2013**

Perusahaan Kopi Sumber Agung				
Tahun	Kopi Bubuk		Kopi Ovenan	
	Harga (Rp)	Volume Penjualan (Kg)	Harga (Rp)	Volume Penjualan (Kg)
2011	17.200,00	65.385,00	26.000,00	33.497,00
2012	17.800,00	72.437,80	27.000,00	31.625,90
2013	18.400,00	74.445,60	28.000,00	30.905,90

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2011 - 2013

**Tabel 4.15 Daftar Volume Penjualan Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013**

Data Volume Penjualan Per bulan		
NO	Bulan	Volume Penjualan (Kg)
1	Januari	7.295,20
2	Februari	7.147,10
3	Maret	7.221,14
4	April	5.657,96
5	Mei	5.732,03
6	Juni	5.695,55
7	Juli	6.923,76
8	Agustus	6.476,03
9	September	4.986,92
10	Oktober	6.625,23
11	November	5.585,00
12	Desember	5.099,68
	Total	74.445,60

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013



**Tabel 4.16 Daftar Biaya Bahan Bakar Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013**

Biaya Bahan Bakar per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	275.494,56
2	Februari	278.305,73
3	Maret	277.743,49
4	April	224.893,52
5	Mei	227.423,57
6	Juni	233.045,91
7	Juli	258.627,54
8	Agustus	260.876,47
9	September	222.082,35
10	Oktober	252.724,09
11	November	232.202,55
12	Desember	226.580,22
	Total	2.970.000,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013

**Tabel 4.17 Daftar Biaya Listrik Pabrik Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013**

Biaya Listrik Pabrik per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	503.144,34
2	Februari	508.278,46
3	Maret	507.251,64
4	April	410.730,07
5	Mei	415.350,78
6	Juni	425.619,04
7	Juli	472.339,58
8	Agustus	476.446,88
9	September	405.595,95
10	Oktober	461.557,92
11	November	424.078,80
12	Desember	413.810,54
	Total	5.424.204,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013

**Tabel 4.18 Daftar Biaya Telpon Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013**

Biaya Telpon per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	245.513,33
2	Februari	248.018,57
3	Maret	247.517,52
4	April	200.419,04
5	Mei	202.673,76
6	Juni	207.684,23
7	Juli	230.481,90
8	Agustus	232.486,09
9	September	197.913,81
10	Oktober	225.220,90
11	November	206.932,66
12	Desember	201.922,19
	Total	2.646.784,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013

**Tabel 4.19 Daftar Biaya Listrik Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013**

Biaya Listrik per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	131.746,42
2	Februari	133.090,76
3	Maret	132.821,89
4	April	107.548,09
5	Mei	108.758,01
6	Juni	111.446,71
7	Juli	123.680,31
8	Agustus	124.755,79
9	September	106.203,74
10	Oktober	120.857,17
11	November	111.043,41
12	Desember	108.354,70
	Total	1.420.307,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013

**Tabel 4.20 Daftar Biaya Penjualan Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013**

Biaya Penjualan per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	489.768,10
2	Februari	494.765,74
3	Maret	493.766,21
4	April	399.810,69
5	Mei	404.308,57
6	Juni	414.303,83
7	Juli	459.782,30
8	Agustus	463.780,41
9	September	394.813,06
10	Oktober	449.287,27
11	November	412.804,54
12	Desember	402.809,28
	Total	5.280.000,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013

**Tabel 4.21 Daftar Volume Penjualan Kopi Ovenan per bulan Tahun 2013**

Daftar Volume Per bulan		
NO	Bulan	Volume Penjualan
1	Januari	3.028,59
2	Februari	2.967,09
3	Maret	2.997,84
4	April	2.348,89
5	Mei	2.379,64
6	Juni	2.364,49
7	Juli	2.874,38
8	Agustus	2.688,51
9	September	2.070,31
10	Oktober	2.750,44
11	November	2.318,60
12	Desember	2.117,12
	Total	30.905,90

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013



**Tabel 4.22 Daftar Biaya Bahan Bakar Kopi Ovenan per bulan Tahun 2013**

Biaya Bahan Bakar per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	275.494,56
2	Februari	278.305,73
3	Maret	277.743,49
4	April	224.893,52
5	Mei	227.423,57
6	Juni	233.045,91
7	Juli	258.627,54
8	Agustus	260.876,47
9	September	222.082,35
10	Oktober	252.724,09
11	November	232.202,55
12	Desember	226.580,22
	Total	2.970.000,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013

**Tabel 4.23 Daftar Biaya Listrik Pabrik Kopi Ovenan per bulan Tahun 2013**

Biaya Listrik Pabrik per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	503.144,34
2	Februari	508.278,46
3	Maret	507.251,64
4	April	410.730,07
5	Mei	415.350,78
6	Juni	425.619,04
7	Juli	472.339,58
8	Agustus	476.446,88
9	September	405.595,95
10	Oktober	461.557,92
11	November	424.078,80
12	Desember	413.810,54
	Total	5.424.204,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013

**Tabel 4.24 Daftar Biaya Telpun Kopi Ovenan per bulan Tahun 2013**

Biaya Telpun per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	245.513,33
2	Februari	248.018,57
3	Maret	247.517,52
4	April	200.419,04
5	Mei	202.673,76
6	Juni	207.684,23
7	Juli	230.481,90
8	Agustus	232.486,09
9	September	197.913,81
10	Oktober	225.220,90
11	November	206.932,66
12	Desember	201.922,19
	Total	2.646.784,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013

**Tabel 4.25 Daftar Biaya Listrik Kopi Ovenan per bulan Tahun 2013**

Biaya Listrik per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	131.746,42
2	Februari	133.090,76
3	Maret	132.821,89
4	April	107.548,09
5	Mei	108.758,01
6	Juni	111.446,71
7	Juli	123.680,31
8	Agustus	124.755,79
9	September	106.203,74
10	Oktober	120.857,17
11	November	111.043,41
12	Desember	108.354,70
	Total	1.420.307,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013

**Tabel 4.26 Daftar Biaya Penjualan Kopi Ovenan per bulan Tahun 2013**

Biaya Penjualan per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	489.768,10
2	Februari	494.765,74
3	Maret	493.766,21
4	April	399.810,69
5	Mei	404.308,57
6	Juni	414.303,83
7	Juli	459.782,30
8	Agustus	463.780,41
9	September	394.813,06
10	Oktober	449.287,27
11	November	412.804,54
12	Desember	402.809,28
	Total	5.280.000,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013

### C. Penyajian Data

Mengalokasikan biaya bersama dengan metode harga pasar lalu menggolongkan biaya-biaya kedalam biaya tetap, biaya variabel, dan semivariabel. Setelah biaya-biaya digolongkan, biaya-biaya semivariabel dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan Metode *Least Square*. Langkah selanjutnya adalah menghitung *contribution margin* dan *contribution margin Ratio*, menghitung *break event point*. Setelah itu, peneliti dapat merencanakan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan dengan menghitung Analisis *Cost Volume Profit*. Peneliti juga menghitung *margin of safety* dan menghitung *degree of leverage*.



### 1. Alokasi Biaya

Pada Perusahaan Kopi Sumber Agung terdapat biaya bersama yang dibebankan pada produk kopi bubuk dan kopi ovenan. Biaya bersama tersebut adalah semua biaya operasi dan biaya overhead. Pada biaya overhead, terdapat biaya yang bukan termasuk biaya bersama yaitu biaya penolong. Selain itu, terdapat juga biaya bersama yang di dalamnya terdapat biaya lanjutan dari produk kopi bubuk yaitu pada biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya pemeliharaan mesin atau peralatan, dan Biaya penyusutan mesin atau peralatan.

Selama ini, biaya bersama yang dibebankan pada kopi bubuk dan kopi ovenan dialokasikan hanya dengan membagi besarnya biaya bersama dengan jumlah produk sehingga pengalokasian biaya bersama hanya memberatkan biaya pada salah satu produk. Hal itu mendorong peneliti untuk melakukan alokasi biaya secara tepat. Metode alokasi biaya bersama yang digunakan adalah metode harga pasar. Metode harga pasar dipilih karena membagi biaya bersama secara tepat pada setiap produk. Sebelum itu, peneliti terlebih dahulu menghitung biaya bersama. Berikut biaya bersama dan biaya lanjutan untuk produk kopi bubuk.

**Tabel 4.27 Rekapitulasi Biaya Bersama dan Biaya Lanjutan Pada Kopi Bubuk Tahun 2013**

NO	Daftar Seluruh Biaya Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013			Daftar Biaya Lanjutan pada Jenis Kopi Bubuk (Rp)	Daftar Biaya Bersama Sebelum Dialokasikan (Rp)
	Keterangan	Jenis Produk			
		Kopi Bubuk (Rp)	Kopi Ovenan (Rp)		
1	Bahan baku	480.250.395,89	469.982.298,30	-	-
2	Tenaga kerja langsung	232.269.375,00	54.553.200,00	-	-
3	Biaya penolong	144.364.350,00	4.196.400,00	-	-
4	Biaya bahan bakar	2.970.000,00	2.970.000,00	-	5.940.000,00
5	Biaya tenaga kerja tidak langsung	37.740.000,00	29.460.000,00	8.280.000,00	58.920.000,00
6	Biaya listrik pabrik	5.424.204,00	5.424.204,00	-	10.848.408,00
7	Biaya pemeliharaan pabrik	7.335.000,00	7.335.000,00	-	14.670.000,00
8	Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	32.737.500,00	-	65.475.000,00
9	Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	1.990.000,00	590.000,00	1.400.000,00	1.180.000,00
10	Biaya penyusutan mesin/peralatan	7.637.500,00	2.175.000,00	5.462.500,00	4.350.000,00
11	Persediaan barang dalam proses awal	12.753.402,99	40.835.197,49	-	-
12	Persediaan barang dalam proses akhir	(8.241.439,41)	(14.934.694,39)	-	-
13	Persediaan barang jadi awal	8.166.199,48	57.297.182,59	-	-
14	Persediaan barang jadi akhir	(27.117.081,34)	(22.333.312,43)	-	-
15	Biaya Telpon	2.646.784,00	2.646.784,00	-	5.293.568,00
16	Biaya Listrik	1.420.307,00	1.420.307,00	-	2.840.614,00
17	Biaya Pemeliharaan Inventaris	1.290.000,00	1.290.000,00	-	2.580.000,00
18	Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	1.540.000,00	-	3.080.000,00
19	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	3.450.000,00	3.450.000,00	-	6.900.000,00
20	Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	19.562.500,00	-	39.125.000,00
21	Biaya Gaji Karyawan dan Umum	58.560.000,00	58.560.000,00	-	117.120.000,00
22	Biaya Lain - lain	798.000,00	798.000,00	-	1.596.000,00
23	Biaya Gaji Karyawan Penjualan	30.000.000,00	30.000.000,00	-	60.000.000,00
24	Biaya Penjualan	5.280.000,00	5.280.000,00	-	10.560.000,00
25	Biaya Lain - lain	2.100.000,00	2.100.000,00	-	4.200.000,00
Total		1.064.926.997,61	796.935.566,56	15.142.500,00	414.678.590,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013

Rekapitulasi di atas diperoleh dari perhitungan berikut :

Biaya Lanjutan Produk Kopi Bubuk :

Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung (TKTL) =

= Biaya TKTL kopi bubuk – Biaya TKTL kopi ovenan

= Rp. 37.740.000,00 – Rp. 29.460.000,00 = Rp. 8.280.000,00

Biaya Pemeliharaan Mesin/Peralatan (PMP1) =

= Biaya PMP1 kopi bubuk – Biaya PMP1 kopi ovenan

= Rp. 1.990.000,00 – Rp.590.000,00 = Rp. 1.400.000,00

Biaya Penyusutan Mesin/Peralatan (PMP2) =

= Biaya PMP1 kopi bubuk – Biaya PMP1 kopi ovenan

= Rp. 7.637.500,00 – Rp. 2.175.000,00 = Rp. 5.462.500,00

Biaya Bersama :

Biaya bersama dialokasikan dengan membagi jumlah produk yaitu dua. Jadi, untuk menghitung biaya bersama adalah dengan mengkalikan 2 pada salah satu biaya bersama. Mengingat kopi bubuk merupakan produk lanjutan dari kopi ovenan, biaya bersama dihitung dengan mengalikan biaya bersama pada produk kopi ovenan dengan dua. Berikut perhitungan biaya bersama :

Biaya bahan bakar = Rp. 2.970.000,00 × 2  
= Rp. 5.940.000,00

Biaya tenaga kerja tidak langsung = Rp. 29.460.000,00 × 2  
= Rp. 58.920.000,00

Biaya listrik pabrik = Rp. 5.424.204,00 × 2  
= Rp. 10.848.408,00

Biaya pemeliharaan pabrik = Rp. 7.335.000,00 × 2  
= Rp. 14.670.000,00

Biaya penyusutan pabrik = Rp. 32.737.500,00 × 2  
= Rp. 65.475.000,00

Biaya pemeliharaan mesin/peralatan = Rp. 590.000,00 × 2  
= Rp. 1.180.000,00

Biaya penyusutan mesin/peralatan = Rp. 2.175.000,00 × 2  
= Rp. 4.350.000,00

Biaya Telpn = Rp. 2.646.784,00 × 2  
= Rp. 5.293.568,00



$$\begin{aligned}\text{Biaya Listrik} &= \text{Rp. } 1.420.307,00 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 2.840.614,00\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya Pemeliharaan Inventaris} &= \text{Rp. } 1.290.000,00 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 2.580.000,00\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya Penyusutan Inventaris} &= \text{Rp. } 1.540.000,00 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 3.080.000,00\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya Pemeliharaan Kendaraan} &= \text{Rp. } 3.450.000,00 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 6.900.000,00\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya Penyusutan Kendaraan} &= \text{Rp. } 19.562.500,00 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 39.125.000,00\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya Gaji Karyawan dan Umum} &= \text{Rp. } 58.560.000,00 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 117.120.000,00\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya Lain – lain} &= \text{Rp. } 798.000,00 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 1.596.000,00\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya Gaji Karyawan Penjualan} &= \text{Rp. } 30.000.000,00 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 60.000.000,00\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya Penjualan} &= \text{Rp. } 5.280.000,00 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 10.560.000,00\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya Lain – lain} &= \text{Rp. } 2.100.000,00 \times 2 \\ &= \text{Rp. } 4.200.000,00\end{aligned}$$

Menghitung besarnya rasio nilai produk dengan Metode Harga Pasar.

Berikut tabel perhitungannya :

**Tabel 4.28 Menghitung Rasio Nilai Produk dengan Metode Harga Pasar Tahun 2013**

Alokasi Biaya Metode Harga Pasar				
Produk	Unit Produksi (Kg)	Harga Pasar (Rp)	Total Harga Pasar (Rp)	Rasio Nilai Produk terhadap Total Harga Pasar (Dibulatkan)
Kopi Bubuk	74.445,60	18.400,00	1.369.799.040,00	61%
Kopi Ovenan	30.905,90	28.000,00	865.365.200,00	39%
Total			2.235.164.240,00	100%

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

Berikut perhitungannya :

Rasio Nilai Produk

$$\text{Kopi Bubuk} = \frac{\text{Total Harga Pasar Kopi Bubuk}}{\text{Total Harga pasar}} \times 100 \%$$

$$= \frac{\text{Rp.1.369.799.040,00}}{\text{Rp.2.235.164.240,00}} \times 100 \% = 61 \% \text{ (Dibulatkan)}$$

$$\text{Kopi Ovenan} = \frac{\text{Total Harga Pasar Kopi Ovenan}}{\text{Total Harga pasar}} \times 100 \%$$

$$= \frac{\text{Rp.865.365.200,00}}{\text{Rp.2.235.164.240,00}} \times 100 \% = 39 \% \text{ (Dibulatkan)}$$

Langkah selanjutnya adalah mengalokasikan biaya bersama pada produk kopi bubuk dan kopi ovenan dengan Metode Harga Pasar berdasarkan Rasio Nilai Produk. Perhitungan alokasi biaya bersama dihitung dengan mengkalikan biaya bersama dengan Rasio Nilai Produk. Mengingat ada beberapa biaya bersama yang terdapat biaya lanjutan pada produk kopi bubuk, jadi alokasi biaya bersama juga dapat dihitung dengan mengkalikan biaya bersama dengan rasio nilai produk lalu ditambah dengan biaya lanjutan pada produk kopi bubuk. Berikut perhitungan alokasi biaya Bersama pada Produk kopi bubuk ditampilkan dalam bentuk tabel untuk mempermudah membacanya :

**Tabel 4.29 Menghitung Alokasi Biaya Bersama pada Produk Kopi Bubuk Tahun 2013**

Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Bubuk								
NO	Keterangan	Biaya Bersama (Rp)	×	Rasio Nilai Produk	+	Biaya Lanjutan (Rp)	=	Biaya yang Dialokasikan
1	Biaya bahan bakar	5.940.000,00	×	61%	+	-	=	3.623.400,00
2	Biaya tenaga kerja tidak langsung	58.920.000,00	×	61%	+	8.280.000,00	=	44.221.200,00
3	Biaya listrik pabrik	10.848.408,00	×	61%	+	-	=	6.617.528,88
4	Biaya pemeliharaan pabrik	14.670.000,00	×	61%	+	-	=	8.948.700,00
5	Biaya penyusutan pabrik	65.475.000,00	×	61%	+	-	=	39.939.750,00
6	Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	1.180.000,00	×	61%	+	1.400.000,00	=	2.119.800,00
7	Biaya penyusutan mesin/peralatan	4.350.000,00	×	61%	+	5.462.500,00	=	8.116.000,00
8	Biaya Telpon	5.293.568,00	×	61%	+	-	=	3.229.076,48
9	Biaya Listrik	2.840.614,00	×	61%	+	-	=	1.732.774,54
10	Biaya Pemeliharaan Inventaris	2.580.000,00	×	61%	+	-	=	1.573.800,00
11	Biaya Penyusutan Inventaris	3.080.000,00	×	61%	+	-	=	1.878.800,00
12	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	6.900.000,00	×	61%	+	-	=	4.209.000,00
13	Biaya Penyusutan Kendaraan	39.125.000,00	×	61%	+	-	=	23.866.250,00
14	Biaya Gaji Karyawan dan Umum	117.120.000,00	×	61%	+	-	=	71.443.200,00
15	Biaya Lain - lain	1.596.000,00	×	61%	+	-	=	973.560,00
16	Biaya Gaji Karyawan Penjualan	60.000.000,00	×	61%	+	-	=	36.600.000,00
17	Biaya Penjualan	10.560.000,00	×	61%	+	-	=	6.441.600,00
18	Biaya Lain - lain	4.200.000,00	×	61%	+	-	=	2.562.000,00
	Total	414.678.590,00		-		15.142.500,00		268.096.439,90

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

Berikut juga alokasi biaya bersama pada biaya bersama per bulan pada produk kopi bubuk :



**Tabel 4.30 Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Bubuk pada Biaya Bahan Bakar per bulan Tahun 2013**

Biaya Bahan Bakar per bulan					
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp) Sebelum Dialokasi	×	Rasio Nilai	= Biaya Setelah per bulan
1	Januari	275.494,56	×	61%	= 336.103,36
2	Februari	278.305,73	×	61%	= 339.532,99
3	Maret	277.743,49	×	61%	= 338.847,06
4	April	224.893,52	×	61%	= 274.370,09
5	Mei	227.423,57	×	61%	= 277.456,76
6	Juni	233.045,91	×	61%	= 284.316,01
7	Juli	258.627,54	×	61%	= 315.525,60
8	Agustus	260.876,47	×	61%	= 318.269,29
9	September	222.082,35	×	61%	= 270.940,47
10	Oktober	252.724,09	×	61%	= 308.323,39
11	November	232.202,55	×	61%	= 283.287,11
12	Desember	226.580,22	×	61%	= 276.427,87
	Total	2.970.000,00		-	3.623.400,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

**Tabel 4.31 Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Bubuk pada Biaya Listrik Pabrik per bulan Tahun 2013**

Biaya Listrik Pabrik per bulan					
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp) Sebelum Dialokasi	×	Rasio Nilai	= Biaya Setelah per bulan
1	Januari	503.144,34	×	61%	= 613.836,09
2	Februari	508.278,46	×	61%	= 620.099,72
3	Maret	507.251,64	×	61%	= 618.847,00
4	April	410.730,07	×	61%	= 501.090,69
5	Mei	415.350,78	×	61%	= 506.727,95
6	Juni	425.619,04	×	61%	= 519.255,23
7	Juli	472.339,58	×	61%	= 576.254,29
8	Agustus	476.446,88	×	61%	= 581.265,19
9	September	405.595,95	×	61%	= 494.827,06
10	Oktober	461.557,92	×	61%	= 563.100,66
11	November	424.078,80	×	61%	= 517.376,14
12	Desember	413.810,54	×	61%	= 504.848,86
	Total	5.424.204,00		-	6.617.528,88

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

**Tabel 4.32 Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Bubuk pada Biaya Telpn per bulan Tahun 2013**

Biaya Telpn per bulan					
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp) Sebelum Dialokasi	×	Rasio Nilai	= Biaya Setelah per bulan
1	Januari	245.513,33	×	61%	= 299.526,26
2	Februari	248.018,57	×	61%	= 302.582,66
3	Maret	247.517,52	×	61%	= 301.971,37
4	April	200.419,04	×	61%	= 244.511,23
5	Mei	202.673,76	×	61%	= 247.261,99
6	Juni	207.684,23	×	61%	= 253.374,76
7	Juli	230.481,90	×	61%	= 281.187,92
8	Agustus	232.486,09	×	61%	= 283.633,03
9	September	197.913,81	×	61%	= 241.454,85
10	Oktober	225.220,90	×	61%	= 274.769,50
11	November	206.932,66	×	61%	= 252.457,85
12	Desember	201.922,19	×	61%	= 246.345,07
	Total	2.646.784,00		-	3.229.076,48

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

**Tabel 4.33 Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Bubuk pada Biaya Listrik per bulan Tahun 2013**

Biaya Listrik per bulan					
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp) Sebelum Dialokasi	×	Rasio Nilai	= Biaya Setelah per bulan
1	Januari	131.746,42	×	61%	= 160.730,63
2	Februari	133.090,76	×	61%	= 162.370,73
3	Maret	132.821,89	×	61%	= 162.042,71
4	April	107.548,09	×	61%	= 131.208,67
5	Mei	108.758,01	×	61%	= 132.684,77
6	Juni	111.446,71	×	61%	= 135.964,99
7	Juli	123.680,31	×	61%	= 150.889,98
8	Agustus	124.755,79	×	61%	= 152.202,06
9	September	106.203,74	×	61%	= 129.568,56
10	Oktober	120.857,17	×	61%	= 147.445,75
11	November	111.043,41	×	61%	= 135.472,96
12	Desember	108.354,70	×	61%	= 132.192,73
	Total	1.420.307,00		-	1.732.774,54

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

**Tabel 4.34 Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Bubuk pada Biaya Penjualan per bulan Tahun 2013**

Biaya Penjualan per bulan						
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp) Sebelum Dialokasi	×	Rasio Nilai	=	Biaya Setelah per bulan
1	Januari	489.768,10	×	61%	=	597.517,08
2	Februari	494.765,74	×	61%	=	603.614,20
3	Maret	493.766,21	×	61%	=	602.394,78
4	April	399.810,69	×	61%	=	487.769,04
5	Mei	404.308,57	×	61%	=	493.256,46
6	Juni	414.303,83	×	61%	=	505.450,67
7	Juli	459.782,30	×	61%	=	560.934,41
8	Agustus	463.780,41	×	61%	=	565.812,10
9	September	394.813,06	×	61%	=	481.671,93
10	Oktober	449.287,27	×	61%	=	548.130,47
11	November	412.804,54	×	61%	=	503.621,54
12	Desember	402.809,28	×	61%	=	491.427,32
	Total	5.280.000,00		-		6.441.600,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

Berikut perhitungan alokasi biaya Bersama pada Produk kopi ovenan ditampilkan dalam bentuk tabel untuk mempermudah membacanya :



**Tabel 4.35 Menghitung Alokasi Biaya Bersama pada Produk Kopi Ovenan Tahun 2013**

Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Ovenan					
NO	Keterangan	Biaya Bersama (Rp)	×	Rasio Nilai Produk	= Biaya yang Dialokasikan
1	Biaya bahan bakar	5.940.000,00	×	39%	= 2.316.600,00
2	Biaya tenaga kerja tidak langsung	58.920.000,00	×	39%	= 22.978.800,00
3	Biaya listrik pabrik	10.848.408,00	×	39%	= 4.230.879,12
4	Biaya pemeliharaan pabrik	14.670.000,00	×	39%	= 5.721.300,00
5	Biaya penyusutan pabrik	65.475.000,00	×	39%	= 25.535.250,00
6	Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	1.180.000,00	×	39%	= 460.200,00
7	Biaya penyusutan mesin/peralatan	4.350.000,00	×	39%	= 1.696.500,00
8	Biaya Telpon	5.293.568,00	×	39%	= 2.064.491,52
9	Biaya Listrik	2.840.614,00	×	39%	= 1.107.839,46
10	Biaya Pemeliharaan Inventaris	2.580.000,00	×	39%	= 1.006.200,00
11	Biaya Penyusutan Inventaris	3.080.000,00	×	39%	= 1.201.200,00
12	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	6.900.000,00	×	39%	= 2.691.000,00
13	Biaya Penyusutan Kendaraan	39.125.000,00	×	39%	= 15.258.750,00
14	Biaya Gaji Karyawan dan Umum	117.120.000,00	×	39%	= 45.676.800,00
15	Biaya Lain - lain	1.596.000,00	×	39%	= 622.440,00
16	Biaya Gaji Karyawan Penjualan	60.000.000,00	×	39%	= 23.400.000,00
17	Biaya Penjualan	10.560.000,00	×	39%	= 4.118.400,00
18	Biaya Lain - lain	4.200.000,00	×	39%	= 1.638.000,00
	<b>Total</b>	<b>414.678.590,00</b>		<b>-</b>	<b>161.724.650,10</b>

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

Berikut juga alokasi biaya bersama pada biaya bersama per bulan pada produk kopi bubuk :

**Tabel 4.36 Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Ovenan pada Biaya Bahan Bakar per bulan Tahun 2013**

Biaya Bahan Bakar per bulan					
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp) Sebelum Dialokasi	×	Rasio Nilai Produk	= Biaya Setelah per bulan
1	Januari	275.494,56	×	39%	= 214.885,76
2	Februari	278.305,73	×	39%	= 217.078,47
3	Maret	277.743,49	×	39%	= 216.639,92
4	April	224.893,52	×	39%	= 175.416,95
5	Mei	227.423,57	×	39%	= 177.390,38
6	Juni	233.045,91	×	39%	= 181.775,81
7	Juli	258.627,54	×	39%	= 201.729,48
8	Agustus	260.876,47	×	39%	= 203.483,65
9	September	222.082,35	×	39%	= 173.224,23
10	Oktober	252.724,09	×	39%	= 197.124,79
11	November	232.202,55	×	39%	= 181.117,99
12	Desember	226.580,22	×	39%	= 176.732,57
	Total	2.970.000,00		-	2.316.600,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

**Tabel 4.37 Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Ovenan pada Biaya Listrik Pabrik per bulan Tahun 2013**

Biaya Listrik Pabrik per bulan					
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp) Sebelum Dialokasi	×	Rasio Nilai Produk	= Biaya Setelah per bulan
1	Januari	503.144,34	×	39%	= 392.452,59
2	Februari	508.278,46	×	39%	= 396.457,20
3	Maret	507.251,64	×	39%	= 395.656,28
4	April	410.730,07	×	39%	= 320.369,45
5	Mei	415.350,78	×	39%	= 323.973,61
6	Juni	425.619,04	×	39%	= 331.982,85
7	Juli	472.339,58	×	39%	= 368.424,87
8	Agustus	476.446,88	×	39%	= 371.628,57
9	September	405.595,95	×	39%	= 316.364,84
10	Oktober	461.557,92	×	39%	= 360.015,18
11	November	424.078,80	×	39%	= 330.781,46
12	Desember	413.810,54	×	39%	= 322.772,22
	Total	5.424.204,00		-	4.230.879,12

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)



**Tabel 4.38 Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Ovenan pada Biaya Telpn per bulan Tahun 2013**

Biaya Telpn per bulan					
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp) Sebelum Dialokasi	×	Rasio Nilai Produk	= Biaya Setelah per bulan
1	Januari	245.513,33	×	39%	= 191.500,40
2	Februari	248.018,57	×	39%	= 193.454,48
3	Maret	247.517,52	×	39%	= 193.063,67
4	April	200.419,04	×	39%	= 156.326,85
5	Mei	202.673,76	×	39%	= 158.085,53
6	Juni	207.684,23	×	39%	= 161.993,70
7	Juli	230.481,90	×	39%	= 179.775,88
8	Agustus	232.486,09	×	39%	= 181.339,15
9	September	197.913,81	×	39%	= 154.372,77
10	Oktober	225.220,90	×	39%	= 175.672,30
11	November	206.932,66	×	39%	= 161.407,47
12	Desember	201.922,19	×	39%	= 157.499,31
	Total	2.646.784,00		-	2.064.491,52

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

**Tabel 4.39 Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Ovenan pada Biaya Listrik per bulan Tahun 2013**

Biaya Listrik per bulan					
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp) Sebelum Dialokasi	×	Rasio Nilai Produk	= Biaya Setelah per bulan
1	Januari	131.746,42	×	39%	= 102.762,21
2	Februari	133.090,76	×	39%	= 103.810,79
3	Maret	132.821,89	×	39%	= 103.601,07
4	April	107.548,09	×	39%	= 83.887,51
5	Mei	108.758,01	×	39%	= 84.831,25
6	Juni	111.446,71	×	39%	= 86.928,43
7	Juli	123.680,31	×	39%	= 96.470,64
8	Agustus	124.755,79	×	39%	= 97.309,52
9	September	106.203,74	×	39%	= 82.838,92
10	Oktober	120.857,17	×	39%	= 94.268,59
11	November	111.043,41	×	39%	= 86.613,86
12	Desember	108.354,70	×	39%	= 84.516,67
	Total	1.420.307,00		-	1.107.839,46

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)



**Tabel 4.40 Menghitung Alokasi Biaya Bersama Produk Kopi Ovenan pada Biaya Telpn per bulan Tahun 2013**

Biaya Penjualan per bulan					
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp) Sebelum Dialokasi	×	Rasio Nilai Produk	= Biaya Setelah per bulan
1	Januari	489.768,10	×	39%	= 382.019,12
2	Februari	494.765,74	×	39%	= 385.917,28
3	Maret	493.766,21	×	39%	= 385.137,64
4	April	399.810,69	×	39%	= 311.852,34
5	Mei	404.308,57	×	39%	= 315.360,68
6	Juni	414.303,83	×	39%	= 323.156,99
7	Juli	459.782,30	×	39%	= 358.630,19
8	Agustus	463.780,41	×	39%	= 361.748,72
9	September	394.813,06	×	39%	= 307.954,19
10	Oktober	449.287,27	×	39%	= 350.444,07
11	November	412.804,54	×	39%	= 321.987,54
12	Desember	402.809,28	×	39%	= 314.191,24
	Total	5.280.000,00		-	4.118.400,00

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

## 2. Penggolongan Biaya

Biaya – biaya yang sudah dialokasi dengan Metode Harga Pasar kemudian digolongkan berdasarkan perilakunya yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel. Berikut tabel peenggolongan biaya berdasarkan perilakunya :

**Tabel 4.41 Penggolongan Biaya-biaya berdasarkan perilakunya pada Kopi Bubuk Setelah Dialokasikan Tahun 2013**

NO	Daftar Seluruh Biaya Kopi Bubuk Berdasarkan Perilakunya sesudah Dialokasi			
	Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Semivariabel
1	Bahan baku	-	480.250.395,89	-
2	Tenaga kerja langsung	-	232.269.375,00	-
3	Biaya penolong	-	144.364.350,00	-
4	Biaya bahan bakar	-	-	3.623.400,00
5	Biaya tenaga kerja tidak langsung	44.221.200,00	-	-
6	Biaya listrik pabrik	-	-	6.617.528,88
7	Biaya pemeliharaan pabrik	8.948.700,00	-	-
8	Biaya penyusutan pabrik	39.939.750,00	-	-
9	Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	2.119.800,00	-	-
10	Biaya penyusutan mesin/peralatan	8.116.000,00	-	-
11	Persediaan barang dalam proses awal	-	12.753.402,99	-
12	Biaya produksi barang dalam proses	-	-	-
13	Persediaan barang dalam proses akhir	-	(8.241.439,41)	-
14	Persediaan barang jadi awal	-	8.166.199,48	-
15	Persediaan barang jadi akhir	-	(27.117.081,34)	-
16	Biaya Telpon	-	-	3.229.076,48
17	Biaya Listrik	-	-	1.732.774,54
18	Biaya Pemeliharaan Inventaris	1.573.800,00	-	-
19	Biaya Penyusutan Inventaris	1.878.800,00	-	-
20	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	4.209.000,00	-	-
21	Biaya Penyusutan Kendaraan	23.866.250,00	-	-
22	Biaya Gaji Karyawan dan Umum	71.443.200,00	-	-
23	Biaya Lain-lain	973.560,00	-	-
24	Biaya Gaji Karyawan Penjualan	36.600.000,00	-	-
25	Biaya Penjualan	-	-	6.441.600,00
26	Biaya Lain - lain penjualan	2.562.000,00	-	-
Jumlah		246.452.060,00	842.445.202,61	21.644.379,90
Total		1.110.541.642,51		

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

**Tabel 4.42 Penggolongan Biaya-biaya berdasarkan perilakunya pada Kopi Ovenan Setelah Dialokasikan Tahun 2013**

NO	Daftar Seluruh Biaya Kopi Ovenan Berdasarkan Perilakunya sesudah Dialokasi			
	Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Semivariabel
1	Bahan baku	-	469.982.298,30	-
2	Tenaga kerja langsung	-	54.553.200,00	-
3	Biaya penolong	-	4.196.400,00	-
4	Biaya bahan bakar	-	-	2.316.600,00
5	Biaya tenaga kerja tidak langsung	22.978.800,00	-	-
6	Biaya listrik pabrik	-	-	4.230.879,12
7	Biaya pemeliharaan pabrik	5.721.300,00	-	-
8	Biaya penyusutan pabrik	25.535.250,00	-	-
9	Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	460.200,00	-	-
10	Biaya penyusutan mesin/peralatan	1.696.500,00	-	-
11	Persediaan barang dalam proses awal	-	40.835.197,49	-
12	Biaya produksi barang dalam proses	-	-	-
13	Persediaan barang dalam proses akhir	-	(14.934.694,39)	-
14	Persediaan barang jadi awal	-	57.297.182,59	-
15	Persediaan barang jadi akhir	-	(22.333.312,43)	-
16	Biaya Telpon	-	-	2.064.491,52
17	Biaya Listrik	-	-	1.107.839,46
18	Biaya Pemeliharaan Inventaris	1.006.200,00	-	-
19	Biaya Penyusutan Inventaris	1.201.200,00	-	-
20	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	2.691.000,00	-	-
21	Biaya Penyusutan Kendaraan	15.258.750,00	-	-
22	Biaya Gaji Karyawan dan Umum	45.676.800,00	-	-
23	Biaya Lain-lain	622.440,00	-	-
24	Biaya Gaji Karyawan Penjualan	23.400.000,00	-	-
25	Biaya Penjualan	-	-	4.118.400,00
26	Biaya Lain - lain penjualan	1.638.000,00	-	-
	Jumlah	147.886.440,00	589.596.271,56	13.838.210,10
	Total	751.320.921,66		

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

### 3. Pemisahan Biaya Semivariabel

Menghitung pemisahan biaya semivariabel dengan Metode *Least*

*Square*. Berikut perhitungan biaya-biaya semivariabel yang dipisahkan :



## a) Pemisahan biaya bahan bakar

**Tabel 4.43 Pemisahan Biaya Bahan Bakar Produk Kopi Bubuk Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013**

Biaya Bahan Bakar				
Bulan	Biaya Setelah Dialokasikan (Rp) y	x	xy	x <sup>2</sup>
1	336.103,36	7.295,20	2.451.941.231,87	53.219.943,0400
2	339.532,99	7.147,10	2.426.676.232,83	51.081.038,4100
3	338.847,06	7.221,14	2.446.862.058,85	52.144.862,8996
4	274.370,09	5.657,96	1.552.374.994,42	32.012.511,3616
5	277.456,76	5.732,03	1.590.390.472,02	32.856.167,9209
6	284.316,01	5.695,55	1.619.336.050,76	32.439.289,8025
7	315.525,60	6.923,76	2.184.623.528,26	47.938.452,5376
8	318.269,29	6.476,03	2.061.121.470,12	41.938.964,5609
9	270.940,47	4.986,92	1.351.158.448,65	24.869.371,0864
10	308.323,39	6.625,23	2.042.713.373,13	43.893.672,5529
11	283.287,11	5.585,00	1.582.158.509,35	31.192.225,0000
12	276.427,87	5.099,68	1.409.693.680,08	26.006.736,1024
Total	$\Sigma y = 3.623.400,00$	$\Sigma x = 74.445,60$	$\Sigma xy = 22.719.050.050,33$	$\Sigma x^2 = 469.593.235,2748$

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

$$\Sigma XY = 22.719.050.050,33 \quad \Sigma Y = 3.623.400,00 \quad n = 12$$

$$\Sigma X^2 = 469.593.235,2748 \quad \Sigma X = 74.445,60$$

$$VC = \frac{n(\Sigma XY) - (\Sigma X \Sigma Y)}{n(\Sigma X^2) - (\Sigma X)^2} = \frac{12(22.719.050.050,33) - (74.445,60 \times 3.623.400,00)}{12(469.593.235,2748) - (74.445,60)^2} = 31,00 \text{ (pembulatan)}$$

$$FC = \frac{(\Sigma Y) - b(\Sigma X)}{n} = \frac{(3.623.400,00) - 31,00(74.445,60)}{12} = 109.632,20$$

Jadi, biaya per tahun :

$$VC = 31,00 \times 74.445,60 = \text{Rp. } 2.307.813,60$$

$$FC = 109.632,20 \times 12 = \text{Rp. } 1.315.586,40$$

Total biaya bahan bakar Rp. 3.623.400,00

**Tabel 4.44 Pemisahan Biaya Bahan Bakar Produk Kopi Ovenan Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013**

Biaya Bahan Bakar				
Bulan	Biaya Setelah Dialokasikan (Rp) y	x	xy	x <sup>2</sup>
1	214.885,76	3.028,59	650.800.863,88	9.172.357,3881
2	217.078,47	2.967,09	644.091.357,55	8.803.623,0681
3	216.639,92	2.997,84	649.451.817,77	8.987.044,6656
4	175.416,95	2.348,89	412.035.119,69	5.517.284,2321
5	177.390,38	2.379,64	422.125.243,86	5.662.686,5296
6	181.775,81	2.364,49	429.807.084,99	5.590.812,9601
7	201.729,48	2.874,38	579.847.182,72	8.262.060,3844
8	203.483,65	2.688,51	547.067.827,86	7.228.086,0201
9	173.224,23	2.070,31	358.627.855,61	4.286.183,4961
10	197.124,79	2.750,44	542.179.907,41	7.564.920,1936
11	181.117,99	2.318,60	419.940.171,61	5.375.905,9600
12	176.732,57	2.117,12	374.164.058,60	4.482.197,0944
Total	$\sum y = 2.316.600,00$	$\sum x = 30.905,90$	$\sum xy = 6.030.138.491,55$	$\sum x^2 = 80.933.161,9922$

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

$$\sum XY = 6.030.138.491,55 \quad \sum Y = 2.316.600,00 \quad n = 12$$

$$\sum X^2 = 80.933.161,9922 \quad \sum X = 30.905,90$$

$$VC = \frac{n(\sum XY) - (\sum X \cdot \sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{12(6.030.138.491,55) - (30.905,90 \times 2.316.600,00)}{12(80.933.161,9922) - (30.905,90)^2} = 47,75 \text{ (pembulatan)}$$

$$FC = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{(2.316.600,00) - 47,75(30.905,90)}{12} = 70.070,27$$

Jadi, biaya per tahun :

$$VC = 47,75 \times 30.905,90 = \text{Rp. } 1.475.756,725$$

$$FC = 70.070,27 \times 12 = \text{Rp. } 840.843,275$$

Total biaya bahan bakar Rp. 2.316.600,00



## b) Pemisahan biaya listrik pabrik

**Tabel 4.45 Pemisahan Biaya Listrik Pabrik Produk Kopi Bubuk Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013**

Biaya Listrik Pabrik				
Bulan	Biaya Setelah Dialokasikan (Rp) y	x	xy	x <sup>2</sup>
1	613.836,09	7.295,20	4.478.057.043,77	53.219.943,0400
2	620.099,72	7.147,10	4.431.914.708,81	51.081.038,4100
3	618.847,00	7.221,14	4.468.780.825,58	52.144.862,8996
4	501.090,69	5.657,96	2.835.151.080,39	32.012.511,3616
5	506.727,95	5.732,03	2.904.579.811,24	32.856.167,9209
6	519.255,23	5.695,55	2.957.444.125,23	32.439.289,8025
7	576.254,29	6.923,76	3.989.846.402,93	47.938.452,5376
8	581.265,19	6.476,03	3.764.290.808,40	41.938.964,5609
9	494.827,06	4.986,92	2.467.662.962,06	24.869.371,0864
10	563.100,66	6.625,23	3.730.671.385,65	43.893.672,5529
11	517.376,14	5.585,00	2.889.545.741,90	31.192.225,0000
12	504.848,86	5.099,68	2.574.567.634,36	26.006.736,1024
Total	$\Sigma y = 6.617.528,88$	$\Sigma x = 74.445,60$	$\Sigma xy = 41.492.512.530,32$	$\Sigma x^2 = 469.593.235,2748$

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

$$\Sigma XY = 41.492.512.530,32$$

$$\Sigma Y = 6.617.528,88 \quad n = 12$$

$$\Sigma X^2 = 469.593.235,2748$$

$$\Sigma X = 74.445,60$$

$$VC = \frac{n(\Sigma XY) - (\Sigma X \cdot \Sigma Y)}{n(\Sigma X^2) - (\Sigma X)^2} = \frac{12(41.492.512.530,32) - (74.445,60 \times 6.617.528,88)}{12(469.593.235,2748) - (74.445,60)^2}$$

$$= 56,62 \text{ (Pembulatan)}$$

$$FC = \frac{(\Sigma Y) - b(\Sigma X)}{n} = \frac{(6.617.528,88) - 56,62(74.445,60)}{12} = 200.201,58$$

Jadi, biaya per tahun :

$$VC = 56,62 \times 74.445,60 = \text{Rp. } 4.215.109,872$$

$$FC = 200.201,58 \times 12 = \text{Rp. } 2.402.419,008$$

Total biaya listrik pabrik Rp. 6.617.528,88



**Tabel 4.46 Pemisahan Biaya Listrik Pabrik Produk Kopi Ovenan Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013**

Biaya Listrik Pabrik				
Bulan	Biaya Setelah Dialokasikan (Rp) y	x	xy	x <sup>2</sup>
1	392.452,59	3.028,59	1.188.577.989,55	9.172.357,3881
2	396.457,20	2.967,09	1.176.324.193,55	8.803.623,0681
3	395.656,28	2.997,84	1.186.114.222,44	8.987.044,6656
4	320.369,45	2.348,89	752.512.597,41	5.517.284,2321
5	323.973,61	2.379,64	770.940.561,30	5.662.686,5296
6	331.982,85	2.364,49	784.970.129,00	5.590.812,9601
7	368.424,87	2.874,38	1.058.993.077,83	8.262.060,3844
8	371.628,57	2.688,51	999.127.126,73	7.228.086,0201
9	316.364,84	2.070,31	654.973.291,90	4.286.183,4961
10	360.015,18	2.750,44	990.200.151,68	7.564.920,1936
11	330.781,46	2.318,60	766.949.893,16	5.375.905,9600
12	322.772,22	2.117,12	683.347.522,41	4.482.197,0944
Total	$\sum y = 4.230.879,12$	$\sum x = 30.905,90$	$\sum xy = 11.013.030.756,94$	$\sum x^2 = 80.933.161,9922$

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

$$\sum XY = 11.013.030.756,94 \quad \sum Y = 4.230.879,12 \quad n = 12$$

$$\sum X^2 = 80.933.161,9922 \quad \sum X = 30.905,90$$

$$VC = \frac{n(\sum XY) - (\sum X \cdot \sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{12(11.013.030.756,94) - (30.905,90 \times 4.230.879,12)}{12(80.933.161,9922) - (30.905,90)^2} = 87,20 \text{ (pembulatan)}$$

$$FC = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{(4.230.879,12) - 87,20(30.905,90)}{12} = 127.990,39$$

Jadi, biaya per tahun :

$$VC = 87,20 \times 30.905,90 = \text{Rp. } 2.694.994,48$$

$$FC = 127.990,39 \times 12 = \text{Rp. } 1.535.884,64$$

Total biaya listrik pabrik Rp. 4.230.879,12

## c) Pemisahan biaya telpon

**Tabel 4.47 Pemisahan Biaya Telpon Produk Kopi Bubuk Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013**

Biaya Telpon				
Bulan	Biaya Setelah Dialokasikan (Rp) y	x	xy	x <sup>2</sup>
1	299.526,26	7.295,20	2.185.103.971,95	53.219.943,0400
2	302.582,66	7.147,10	2.162.588.529,29	51.081.038,4100
3	301.971,37	7.221,14	2.180.577.538,76	52.144.862,8996
4	244.511,23	5.657,96	1.383.434.758,89	32.012.511,3616
5	247.261,99	5.732,03	1.417.313.144,54	32.856.167,9209
6	253.374,76	5.695,55	1.443.108.614,32	32.439.289,8025
7	281.187,92	6.923,76	1.946.877.672,98	47.938.452,5376
8	283.633,03	6.476,03	1.836.816.011,27	41.938.964,5609
9	241.454,85	4.986,92	1.204.116.020,56	24.869.371,0864
10	274.769,50	6.625,23	1.820.411.134,49	43.893.672,5529
11	252.457,84	5.585,00	1.409.977.036,40	31.192.225,0000
12	246.345,07	5.099,68	1.256.281.026,58	26.006.736,1024
Total	$\sum y = 3.229.076,48$	$\sum x = 74.445,60$	$\sum xy = 20.246.605.460,02$	$\sum x^2 = 469.593.235,2748$

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

$$\sum XY = 20.246.605.460,02 \quad \sum Y = 3.229.076,48 \quad n = 12$$

$$\sum X^2 = 469.593.235,2748 \quad \sum X = 74.445,60$$

$$VC = \frac{n(\sum XY) - (\sum X \sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{12(20.246.605.460,02) - (74.445,60 \times 3.229.076,48)}{12(469.593.235,2748) - (74.445,60)^2} = 27,63 \text{ (Pembulatan)}$$

$$FC = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{(3.229.076,48) - 27,63(74.445,60)}{12} = 97.678,71267$$

Jadi, biaya per tahun :

$$VC = 27,63 \times 74.445,60 = \text{Rp. } 2.056.931,928$$

$$FC = 97.678,71267 \times 12 = \text{Rp. } 1.172.144,552$$

Total biaya telpon Rp. 3.229.076,48



**Tabel 4.48 Pemisahan Biaya Telpon Pabrik Produk Kopi Ovenan  
Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013**

Biaya Telpon				
Bulan	Biaya Setelah Dialokasikan (Rp) y	x	xy	x <sup>2</sup>
1	191.500,40	3.028,59	579.976.196,44	9.172.357,3881
2	193.454,48	2.967,09	573.996.853,06	8.803.623,0681
3	193.063,67	2.997,84	578.773.992,47	8.987.044,6656
4	156.326,85	2.348,89	367.194.574,70	5.517.284,2321
5	158.085,53	2.379,64	376.186.650,61	5.662.686,5296
6	161.993,70	2.364,49	383.032.483,71	5.590.812,9601
7	179.775,88	2.874,38	516.744.193,95	8.262.060,3844
8	181.339,15	2.688,51	487.532.118,17	7.228.086,0201
9	154.372,77	2.070,31	319.599.489,46	4.286.183,4961
10	175.672,30	2.750,44	483.176.120,81	7.564.920,1936
11	161.407,48	2.318,60	374.239.383,13	5.375.905,9600
12	157.499,31	2.117,12	333.444.939,19	4.482.197,0944
Total	$\sum y = 2.064.491,52$	$\sum x = 30.905,90$	$\sum xy = 5.373.896.995,70$	$\sum x^2 = 80.933.161,9922$

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

$$\sum XY = 5.373.896.995,70 \quad \sum Y = 2.064.491,52 \quad n = 12$$

$$\sum X^2 = 80.933.161,9922 \quad \sum X = 30.905,90$$

$$VC = \frac{n(\sum XY) - (\sum X \cdot \sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{12(5.373.896.995,70) - (30.905,90 \times 2.064.491,52)}{12(80.933.161,9922) - (30.905,90)^2}$$

$$= 42,55 \text{ (pembulatan)}$$

$$FC = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{(2.064.491,52) - 42,55(30.905,90)}{12} = 62.453,79$$

Jadi, biaya per tahun :

$$VC = 42,55 \times 30.905,90 = \text{Rp. } 1.315.046,045$$

$$FC = 62.453,79 \times 12 = \text{Rp. } 749.445,475$$

Total biaya telpon Rp. 2.064.491,52



## d) Pemisahan biaya listrik

**Tabel 4.49 Pemisahan Biaya Listrik Produk Kopi Bubuk Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013**

Biaya Listrik				
Bulan	Biaya Setelah Dialokasikan (Rp) y	x	xy	x <sup>2</sup>
1	160.730,63	7.295,20	1.172.562.091,98	53.219.943,0400
2	162.370,73	7.147,10	1.160.479.844,38	51.081.038,4100
3	162.042,71	7.221,14	1.170.133.094,89	52.144.862,8996
4	131.208,67	5.657,96	742.373.406,51	32.012.511,3616
5	132.684,77	5.732,03	760.553.082,18	32.856.167,9209
6	135.964,99	5.695,55	774.395.398,79	32.439.289,8025
7	150.889,98	6.923,76	1.044.725.996,02	47.938.452,5376
8	152.202,06	6.476,03	985.665.106,62	41.938.964,5609
9	129.568,56	4.986,92	646.148.043,24	24.869.371,0864
10	147.445,75	6.625,23	976.862.006,27	43.893.672,5529
11	135.472,96	5.585,00	756.616.481,60	31.192.225,0000
12	132.192,73	5.099,68	674.140.621,33	26.006.736,1024
Total	$\Sigma y = 1.732.774,54$	$\Sigma x = 74.445,60$	$\Sigma xy = 10.864.655.173,81$	$\Sigma x^2 = 469.593.235,2748$

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

$$\Sigma XY = 10.864.655.173,81 \quad \Sigma Y = 1.732.774,54 \quad n = 12$$

$$\Sigma X^2 = 469.593.235,2748 \quad \Sigma X = 74.445,60$$

$$VC = \frac{n(\Sigma XY) - (\Sigma X \cdot \Sigma Y)}{n(\Sigma X^2) - (\Sigma X)^2} = \frac{12(10.864.655.173,81) - (74.445,60 \times 1.732.774,54)}{12(469.593.235,2748) - (74.445,60)^2}$$

$$= 14,83 \text{ (pembulatan)}$$

$$FC = \frac{(\Sigma Y) - b(\Sigma X)}{n} = \frac{(1.732.774,54) - 14,83(74.445,60)}{12} = 52.395,52433$$

Jadi, biaya per tahun :

$$VC = 14,83 \times 74.445,60 = \text{Rp. } 1.104.028,248$$

$$FC = 52.395,52433 \times 12 = \text{Rp. } 628.746,292$$

$$\text{Total biaya listrik} = \text{Rp. } 1.732.774,54$$

**Tabel 4.50 Pemisahan Biaya Listrik Produk Kopi Ovenan Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013**

Biaya Listrik				
Bulan	Biaya Setelah Dialokasikan (Rp) y	x	xy	x <sup>2</sup>
1	102.762,21	3.028,59	311.224.601,58	9.172.357,3881
2	103.810,79	2.967,09	308.015.956,90	8.803.623,0681
3	103.601,07	2.997,84	310.579.431,69	8.987.044,6656
4	83.887,51	2.348,89	197.042.533,36	5.517.284,2321
5	84.831,25	2.379,64	201.867.835,75	5.662.686,5296
6	86.928,43	2.364,49	205.541.403,45	5.590.812,9601
7	96.470,64	2.874,38	277.293.278,20	8.262.060,3844
8	97.309,52	2.688,51	261.617.617,62	7.228.086,0201
9	82.838,92	2.070,31	171.502.244,47	4.286.183,4961
10	94.268,59	2.750,44	259.280.100,68	7.564.920,1936
11	86.613,86	2.318,60	200.822.895,80	5.375.905,9600
12	84.516,67	2.117,12	178.931.932,39	4.482.197,0944
Total	$\sum y = 1.107.839,46$	$\sum x = 30.905,90$	$\sum xy = 2.883.719.831,89$	$\sum x^2 = 80.933.161,9922$

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

$$\sum XY = 2.883.719.831,89 \quad \sum Y = 1.107.839,46 \quad n = 12$$

$$\sum X^2 = 80.933.161,9922 \quad \sum X = 30.905,90$$

$$VC = \frac{n(\sum XY) - (\sum X \cdot \sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{12(2.883.719.831,89) - (30.905,90 \times 1.107.839,46)}{12(80.933.161,9922) - (30.905,90)^2} = 22,83 \text{ (pembulatan)}$$

$$FC = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{(1.107.839,46) - 22,83(30.905,90)}{12} = 33.521,48$$

Jadi, biaya per tahun :

$$VC = 22,83 \times 30.905,90 = \text{Rp. } 705.581,697$$

$$FC = 33.521,48 \times 12 = \text{Rp. } 402.257,763$$

Total biaya listrik Rp. 1.107.839,46



## e) Pemisahan biaya penjualan

**Tabel 4.51 Pemisahan Biaya Penjualan Produk Kopi Bubuk Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013**

Biaya Penjualan				
Bulan	Biaya Setelah Dialokasikan (Rp) y	x	xy	x <sup>2</sup>
1	597.517,08	7.295,20	4.359.006.602,02	53.219.943,0400
2	603.614,20	7.147,10	4.314.091.048,82	51.081.038,4100
3	602.394,78	7.221,14	4.349.977.041,65	52.144.862,8996
4	487.769,04	5.657,96	2.759.777.717,56	32.012.511,3616
5	493.256,46	5.732,03	2.827.360.826,41	32.856.167,9209
6	505.450,67	5.695,55	2.878.819.563,52	32.439.289,8025
7	560.934,41	6.923,76	3.883.775.230,58	47.938.452,5376
8	565.812,10	6.476,03	3.664.216.133,96	41.938.964,5609
9	481.671,93	4.986,92	2.402.059.381,16	24.869.371,0864
10	548.130,47	6.625,23	3.631.490.433,76	43.893.672,5529
11	503.621,54	5.585,00	2.812.726.300,90	31.192.225,0000
12	491.427,32	5.099,68	2.506.122.075,26	26.006.736,1024
Total	$\sum y = 6.441.600,00$	$\sum x = 74.445,60$	$\sum xy = 40.389.422.355,59$	$\sum x^2 = 469.593.235,2748$

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

$$\sum XY = 40.389.422.355,59 \quad \sum Y = 6.441.600,00 \quad n = 12$$

$$\sum X^2 = 469.593.235,2748 \quad \sum X = 74.445,60$$

$$VC = \frac{n(\sum XY) - (\sum X \cdot \sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{12(40.389.422.355,59) - (74.445,60 \times 6.441.600,00)}{12(469.593.235,2748) - (74.445,60)^2}$$

$$= 55,12 \text{ (pembulatan)}$$

$$FC = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{(6.441.600,00) - 55,12(74.445,60)}{12} = 194.846,544$$

Jadi, biaya per tahun :

$$VC = 55,12 \times 74.445,60 = \text{Rp. } 4.103.441,472$$

$$FC = 194.846,544 \times 12 = \text{Rp. } 2.338.158,528$$

Total biaya penjualan Rp. 6.441.600,00



**Tabel 4.52 Pemisahan Biaya Penjualan Produk Kopi Ovenan Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013**

Biaya Penjualan				
Bulan	Biaya Setelah Dialokasikan (Rp) y	x	xy	x <sup>2</sup>
1	382.019,12	3.028,59	1.156.979.286,64	9.172.357,3881
2	385.917,28	2.967,09	1.145.051.302,32	8.803.623,0681
3	385.137,64	2.997,84	1.154.581.022,70	8.987.044,6656
4	311.852,34	2.348,89	732.506.842,90	5.517.284,2321
5	315.360,68	2.379,64	750.444.888,56	5.662.686,5296
6	323.156,99	2.364,49	764.101.471,29	5.590.812,9601
7	358.630,19	2.874,38	1.030.839.445,53	8.262.060,3844
8	361.748,72	2.688,51	972.565.051,21	7.228.086,0201
9	307.954,19	2.070,31	637.560.639,10	4.286.183,4961
10	350.444,07	2.750,44	963.875.387,89	7.564.920,1936
11	321.987,54	2.318,60	746.560.310,24	5.375.905,9600
12	314.191,24	2.117,12	665.180.558,03	4.482.197,0944
Total	$\sum y = 4.118.400,00$	$\sum x = 30.905,90$	$\sum xy = 10.720.246.206,40$	$\sum x^2 = 80.933.161,9922$

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

$$\sum XY = 10.720.246.206,40 \quad \sum Y = 4.118.400,00 \quad n = 12$$

$$\sum X^2 = 80.933.161,9922 \quad \sum X = 30.905,90$$

$$VC = \frac{n(\sum XY) - (\sum X \cdot \sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{12(10.720.246.206,40) - (30.905,90 \times 4.118.400,00)}{12(80.933.161,9922) - (30.905,90)^2} = 84,88 \text{ (pembulatan)}$$

$$FC = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{(4.118.400,00) - 22,83(30.905,90)}{12} = 124.592,27$$

Jadi, biaya per tahun :

$$VC = 84,88 \times 30.905,90 = \text{Rp. } 2.623.292,79200$$

$$FC = 124.592,27 \times 12 = \text{Rp. } 1.495.107,20800$$

Total biaya listrik Rp. 4.118.400,00

**Tabel 4.53 Rekapitulasi Biaya Kopi Bubuk Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013**

NO	Daftar Seluruh Biaya Kopi Bubuk Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel		
	Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Bahan baku	-	480.250.395,89
2	Tenaga kerja langsung	-	232.269.375,00
3	Biaya penolong	-	144.364.350,00
4	Biaya bahan bakar	1.315.586,40	2.307.813,60
5	Biaya tenaga kerja tidak langsung	44.221.200,00	-
6	Biaya listrik pabrik	2.402.419,01	4.215.109,87
7	Biaya pemeliharaan pabrik	8.948.700,00	-
8	Biaya penyusutan pabrik	39.939.750,00	-
9	Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	2.119.800,00	-
10	Biaya penyusutan mesin/peralatan	8.116.000,00	-
11	Persediaan barang dalam proses awal	-	12.753.402,99
12	Persediaan barang dalam proses akhir	-	(8.241.439,41)
13	Persediaan barang jadi awal	-	8.166.199,48
14	Persediaan barang jadi akhir	-	(27.117.081,34)
15	Biaya Telpon	1.172.144,55	2.056.931,93
16	Biaya Listrik	628.746,29	1.104.028,25
17	Biaya Pemeliharaan Inventaris	1.573.800,00	-
18	Biaya Penyusutan Inventaris	1.878.800,00	-
19	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	4.209.000,00	-
20	Biaya Penyusutan Kendaraan	23.866.250,00	-
21	Biaya Gaji Karyawan dan Umum	71.443.200,00	-
22	Biaya Lain-lain	973.560,00	-
23	Biaya Gaji Karyawan Penjualan	36.600.000,00	-
24	Biaya Penjualan	2.338.158,53	4.103.441,47
25	Biaya Lain - lain penjualan	2.562.000,00	-
	Jumlah	254.309.114,78	856.232.527,73
	Total	1.110.541.642,51	

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

**Tabel 4.54 Rekapitulasi Biaya Kopi Ovenan Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013**

NO	Daftar Seluruh Biaya Kopi Ovenan Setelah Pemisahaan Biaya Semivariabel		
	Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Bahan baku	-	469.982.298,30
2	Tenaga kerja langsung	-	54.553.200,00
3	Biaya penolong	-	4.196.400,00
4	Biaya bahan bakar	840.843,28	1.475.756,72
5	Biaya tenaga kerja tidak langsung	22.978.800,00	-
6	Biaya listrik pabrik	1.535.884,64	2.694.994,48
7	Biaya pemeliharaan pabrik	5.721.300,00	-
8	Biaya penyusutan pabrik	25.535.250,00	-
9	Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	460.200,00	-
10	Biaya penyusutan mesin/peralatan	1.696.500,00	-
11	Persediaan barang dalam proses awal	-	40.835.197,49
12	Persediaan barang dalam proses akhir	-	(14.934.694,39)
13	Persediaan barang jadi awal	-	57.297.182,59
14	Persediaan barang jadi akhir	-	(22.333.312,43)
15	Biaya Telpon	749.445,48	1.315.046,05
16	Biaya Listrik	402.257,76	705.581,70
17	Biaya Pemeliharaan Inventaris	1.006.200,00	-
18	Biaya Penyusutan Inventaris	1.201.200,00	-
19	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	2.691.000,00	-
20	Biaya Penyusutan Kendaraan	15.258.750,00	-
21	Biaya Gaji Karyawan dan Umum	45.676.800,00	-
22	Biaya Lain-lain	622.440,00	-
23	Biaya Gaji Karyawan Penjualan	23.400.000,00	-
24	Biaya Penjualan	1.495.107,21	2.623.292,79
25	Biaya Lain - lain penjualan	1.638.000,00	-
Jumlah		152.909.978,37	598.410.943,29
Total		751.320.921,66	

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

Setelah analisis biaya dengan melakukan alokasi biaya dan penggolongan berdasarkan perilakunya dengan menggunakan Metode Harga Pasar dan Metode *Least Square*, seharusnya laba yang diperoleh dari produk kopi bubuk dan kopi ovenan pada tahun 2013 adalah seperti berikut :



**Tabel 4.55 Rekapitulasi Laba Kopi Bubuk dan Kopi Ovenan Setelah Analisis Biaya pada Tahun 2013**

Perusahaan Kopi Sumber Agung			
Rekapitulasi Laba			
Tahun 2013			
Keterangan	Kopi Bubuk	Kopi Ovenan	Total
Penjualan	1.369.799.040,00	865.365.200,00	2.235.164.240,00
Biaya Variabel (VC)	856.232.527,73	598.410.943,29	1.454.643.471,02
<i>Contribution Margin</i> (CM)	513.566.512,27	266.954.256,71	780.520.768,98
Biaya Tetap (FC)	254.309.114,78	152.909.978,37	407.219.093,15
Laba Operasi (EBIT)	259.257.397,49	114.044.278,34	373.301.675,83

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

Perhitungan biaya variabel, biaya tetap, dan *contribution margin* per unit produk kopi bubuk :

$$\text{VC per unit} = \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Volume penjualan}} = \frac{856.232.527,73}{74.445,60} = \text{Rp. 11.501,45 (pembulatan)}$$

$$\text{FC per unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Volume penjualan}} = \frac{254.309.114,78}{74.445,60} = \text{Rp. 3.416,04 (pembulatan)}$$

$$\text{CM per unit} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Volume penjualan}} = \frac{513.566.512,27}{74.445,60} = \text{Rp. 6.898,55 (pembulatan)}$$

Perhitungan biaya variabel, biaya tetap, dan *contribution margin* per unit produk kopi ovenan :

$$\text{VC per unit} = \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Volume penjualan}} = \frac{598.410.943,29}{74.445,60} = \text{Rp. 19.362,35 (pembulatan)}$$

$$\text{FC per unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Volume penjualan}} = \frac{152.909.978,37}{74.445,60} = \text{Rp. 4.947,60 (pembulatan)}$$

$$\text{CM per unit} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Volume penjualan}} = \frac{266.954.256,71}{74.445,60} = \text{Rp. 8.637,65 (pembulatan)}$$

4. Analisa Perencanaan Penetapan Harga Jual dan Perencanaan Laba yang diharapkan dengan Analisis *Cost Volume Profit* :

- a. Menghitung *Contribution Margin* dan *Contribution Margin Ratio* :

$$\text{Contribution Margin (CM)} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$= \text{Rp. } 1.369.799.040 - \text{Rp. } 856.232.527,73$$

$$= \text{Rp. } 513.566.512,27 \text{ (pembulatan)}$$

$$\text{CM per unit} = \text{Rp. } 6.898,55$$

$$\text{CMR} = \frac{\text{Total CM}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$= \frac{513.566.512,27}{1.369.799.040} = 0,3749 \text{ (pembulatan)} \times 100\%$$

$$= 37,49\%$$

- b. Menghitung *Break Even Point* (BEP) Multiproduk

Menghitung Break Even Point Multiproduk :

Berdasarkan tabel halaman 4 dan halaman 104, diketahui penjualan kopi bubuk sebesar Rp. 1.369.799.040,00 atau 74.445,60 Kg dan kopi ovenan sebesar Rp. 865.365.200,00 atau 30.905,90. Berikut perhitungan perbandingan penjualan (Rp.) dan perbandingan penjualan (unit) pada produk kopi bubuk dan kopi ovenan :

Perbandingan penjualan (Rp)

$$\text{Kopi bubuk} = \frac{\text{penjualan kopi bubuk}}{\text{penjualan kopi ovenan}} = \frac{1.369.799.040,00}{865.365.200,00}$$

$$= 1,583 \text{ (pembulatan)}$$

$$\text{Kopi ovenan} = 1$$

$$\text{Jumlah perbandingan penjualan (Rp)} = 1 + 1,583 = 2,583$$

Perbandingan penjualan (unit)

$$\text{Kopi bubuk} = \frac{\text{penjualan kopi bubuk}}{\text{penjualan kopi ovenan}} = \frac{74.445,60}{30.905,90}$$

$$= 2,409 \text{ (pembulatan)}$$

Kopi ovenan = 1

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{total biaya tetap}}{1 - (\text{total biaya variabel} / \text{total penjualan})}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{407.219.093,15}{1 - (1.454.643.471,02 / 2.235.164.240,00)}$$

$$= \text{Rp. } 1.166.146.489,66 \text{ (pembulatan)}$$

BEP multiproduk tercapai pada produk kopi bubuk dan kopi ovenan sebesar Rp. 1.166.146.489,66. Berikut perhitungan perbandingan jumlah produk kopi bubuk dan kopi ovenan untuk mencapai BEP multiproduk :

$$\text{Kopi bubuk (dalam Rp)} = \frac{\text{perbandingan penjualan (Rp) kopi bubuk}}{\text{jumlah perbandingan (Rp)}} \times \text{BEP(Rp)}$$

$$= \frac{1,583}{2,583} \times \text{Rp. } 1.166.146.489,66$$

$$= \text{Rp. } 714.676.691,11$$

$$\text{Kopi bubuk (dalam unit)} = \frac{\text{Rp. } 714.676.691,11}{18.400/\text{kg}} = 38.841,12 \text{ Kg}$$

$$\text{Kopi ovenan(dalam Rp)} = \frac{\text{perbandingan penjualan (Rp) kopi ovenan}}{\text{jumlah perbandingan (Rp)}} \times \text{BEP(Rp)}$$

$$= \frac{1}{2,583} \times \text{Rp. } 1.166.146.489,66$$

$$= \text{Rp. } 451.469.798,55$$

$$\text{Kopi bubuk (dalam unit)} = \frac{\text{Rp. } 451.469.798,55}{18.400/\text{kg}} = 16.123,92 \text{ Kg}$$



c. Perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan. Berikut perhitungannya :

Pada kopi ovenan, mengingat permintaan pada kopi ovenan terus menurun dan begitu juga dengan perolehan laba tiap tahun yang terus menurun menuntut perusahaan harus dapat mempertahankan kopi ovenan. Perusahaan agar dapat mempertahankan kopi ovenan sebaiknya harga yang ditentukan pada tahun 2013 digunakan juga pada tahun 2014 sebesar Rp. 28.000.

Perencanaan penetapan harga jual pada kopi bubuk, mengingat permintaan yang belum terpenuhi pada tahun 2012 merupakan peluang bagi perusahaan untuk meningkatkan penjualan pada tahun 2013 menjadikan peluang ini sebagai dasar pertimbangan perencanaan penetapan harga jual. Jadi, dalam melakukan perencanaan penetapan harga jual dasar pertimbangannya adalah kenaikan harga jual dari harga jual tahun 2012 ke harga jual tahun 2013 dan permintaan kopi bubuk yang belum terpenuhi pada tahun 2013. Berikut perhitungan perencanaan harga jual:

**Tabel 4.38 Harga Jual pada Produk Kopi Bubuk Tahun 2011 – 2013**

Perusahaan Kopi Sumber Agung			
Volume penjualan dan Harga jual Kopi Bubuk			
Tahun	Permintaan yang belum terpenuhi (Kg)	Harga Jual (Rp)	Kenaikan Harga (Rp)
2012	16.055,60	17.800,00	-
2013	16.612,20	18.400,00	600

Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 (data diolah)

Menghitung besarnya kenaikan harga per kilogram dari permintaan yang belum terpenuhi tahun 2012 terhadap kenaikan harga tahun 2013 :

$$\begin{aligned} \text{Kenaikan harga jual per kilogram} &= \\ &= \frac{\text{Kenaikan harga tahun 2013}}{\text{Permintaan yang belum terpenuhi tahun 2012}} \\ &= \frac{600}{16.055,60} = \text{Rp. 0,04 (Pembulatan)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Kenaikan Harga jual pada tahun 2014} &= \\ &= \text{Kenaikan Harga jual per kilo} \times \text{permintaan yang belum terpenuhi} \\ &\quad \text{tahun 2012} \\ &= \text{Rp. 0,04} \times 16.612,20 = \text{Rp 664,49 (pembulatan)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Perencanaan penetapan harga jual tahun 2014} &= \\ &= \text{Harga jual tahun 2013} + \text{Kenaikan harga jual tahun 2014} \\ &= \text{Rp 18.400} + \text{Rp. 664,49} = \text{Rp 19.064,49} \end{aligned}$$

Mengingat uang yang beredar di masyarakat tidak ada pecahan Rp. 65 maka perencanaan penetapan harga jual pada tahun 2014 menjadi Rp. 19.000.

Perencanaan laba yang diharapkan pada kopi ovenan, mengingat permintaan pada kopi ovenan terus menurun dan begitu juga dengan perolehan laba tiap tahun yang terus menurun menuntut perusahaan harus dapat mempertahankan kopi ovenan. Perusahaan agar dapat mempertahankan kopi ovenan sebaiknya pada tahun 2014 perusahaan harus dapat mempertahankan pencapaian laba pada tahun 2013 sebesar Rp. 114.044.278,34. Perusahaan dapat mempertahankan pencapaian laba tersebut, berarti perusahaan sudah dapat mempertahankan produk kopi bubuk.

Perencanaan laba yang diharapkan pada kopi bubuk, berdasarkan pada rasio pertumbuhan total laba pada tahun 2012 sebesar 23,63% dan pada tahun 2013 turun menjadi sebesar 20,98% yang juga menunjukkan bahwa kinerja perusahaan juga mengalami penurunan. Agar kinerja perusahaan dapat kembali optimal, perusahaan melakukan perencanaan laba yang diharapkan minimal sebesar rasio pertumbuhan total laba pada tahun 2012 yaitu 23,63%. Jadi, besarnya laba yang diharapkan pada tahun 2014 adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio Pertumbuhan Laba} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} - \text{laba tahun 2013}}{\text{laba tahun 2013}}$$

$$0,2363 = \frac{\text{Laba yang diharapkan} - 259.257.397,49}{259.257.397,49}$$

$$\begin{aligned} \text{Total laba yang diharapkan} &= (0,2363 \times 259.257.397,49) + 259.257.397,49 \\ &= \text{Rp. } 320.519.920,52 \end{aligned}$$

Jadi, besarnya nilai perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan adalah harga jual kopi ovenan Rp. 28.000, kopi bubuk Rp. 19.000 dan laba yang diharapkan Rp. 114.044.278,34, Rp. 320.519.920,52. Total laba yang diharapkan sebesar Rp. 434.564.198,86. Berikut ini perhitungan Analisis *Cost Volume Profit* :

Diketahui :

Produk kopi bubuk

Produk kopi ovenan

Harga Jual = Rp. 19.000

Harga jual = Rp. 28.000

FC = Rp. 254.309.114,78

FC = Rp. 152.909.978,37

VC per unit = Rp. 11.501,45

VC per unit = Rp. 19.362,35

CM per unit = Rp. 7.498,55

CM per unit = Rp. 8.637,65

Total Harga jual = Rp. 47.000,00



$$\text{Total FC} = \text{Rp. } 407.219.093,15$$

$$\text{Total VC per unit} = \text{Rp. } 30.863,80$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (rupiah)} &= \frac{(\text{biaya tetap} + \text{laba diharapkan})}{\text{rasio margin kontribusi}} \\ &= \frac{(407.219.093,15 + 434.564.198,86)}{1 - (30.863,80 / 47.000)} \\ &= \text{Rp. } 2.451.866.903,27 \text{ (Pembulatan)} \end{aligned}$$

Volume penjualan *Cost Volume Profit* harus dicapai sebesar Rp. 2.451.866.903,27 yang terdiri dari penjualan kopi ovenan (sama besarnya seperti tahun 2013) dan kopi bubuk. Berikut perhitungan volume penjualan masing-masing produk :

Kopi ovenan :

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 28.000$$

$$\text{Penjualan (sama seperti tahun 2013)} = \text{Rp. } 865.365.200,00$$

$$\text{Volume penjualan} = \frac{\text{Rp. } 865.365.200,00}{\text{Rp. } 28.000} = 30.905,90 \text{ Kg}$$

Kopi Bubuk :

$$\text{Harga jual} = \text{Rp. } 19.000$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \text{penjualan cvp} - \text{penjualan kopi ovenan} \\ &= \text{Rp. } 2.451.866.903,27 - \text{Rp. } 865.365.200,00 \\ &= \text{Rp. } 1.586.501.703,27 \end{aligned}$$

$$\text{Volume penjualan} = \frac{\text{Rp. } 1.586.501.703,27}{\text{Rp. } 19.000} = 83.500,09 \text{ Kg}$$

Perhitungan total VC :

$$\text{VC} = \text{VC per unit} \times \text{Volume penjualan}$$

$$\text{Kopi bubuk} = \text{Rp. } 11.501,45 \times 83.500,09 \text{ Kg} = \text{Rp. } 960.372.110,13$$

$$\text{Kopi ovenan} = \text{Rp. } 19.362,35 \times 30.905,90 \text{ Kg} = \text{Rp. } 598.410.852,87$$

$$\begin{aligned} \text{Total VC} &= \text{Rp. } 960.372.110,13 + \text{Rp. } 598.410.852,87 \\ &= \text{Rp. } 1.558.782.963,00 \end{aligned}$$

d. Menghitung *Margin of Safety* dan *Degree of Leverage* Berdasarkan Analisis *Cost Volume Profit* sebagai dasar Perencanaan Penetapan Harga Jual dan Perencanaan Laba yang diharapkan.

Menghitung *Margin of Safety* (MoS) :

BEP setelah perencanaan penetapan harga jual =

$$\begin{aligned} \text{BEP(Rp)} &= \frac{\text{FC}}{1-\text{VC/P}} = \frac{407.219.093,15}{1-(30.863,80/47.000)} \\ &= \text{Rp. } 1.265.757.572,81 \text{ (pembulatan)} \end{aligned}$$

Perbandingan penjualan kopi bubuk dan kopi ovenan

$$\text{Kopi bubuk} = \frac{83.500,09 \text{ Kg}}{30.905,90 \text{ Kg}} = 2,7 \text{ Kopi ovenan} = 1$$

BEP (unit) :

$$\begin{aligned} \text{Kopi bubuk} &= 2,7 / 3,7 \times \text{Rp. } 1.265.757.572,81 \\ &= \text{Rp. } 924.260.427,21 / \text{Rp. } 19.000 = 48.645,29 \text{ Kg} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Kopi ovenan} &= 1 / 3,7 \times \text{Rp. } 1.265.757.572,81 \\ &= \text{Rp. } 342.096.641,30 / \text{Rp. } 28.000 = 12.217,74 \text{ Kg} \end{aligned}$$

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan direncanakan}} \times 100\%$$

$$= \frac{2.451.866.903,27 - 1.265.757.572,81}{2.451.866.903,27} \times 100\% = 48,38\% \text{ (pembulatan)}$$

Menghitung *Degree of Leverage* (DOL) :

Margin kontribusi (CM) setelah harga jual =

CM = CM per unit  $\times$  Volume penjualan yang direncanakan

Kopi bubuk = Rp. 7.498,55  $\times$  83.500,09 Kg = Rp. 626.129.599,87(pembulatan)

Kopi ovenan = Rp. 8.637,65  $\times$  30.905,90 Kg = Rp. 266.954.347,14(pembulatan)

CM Total = CM kopi bubuk + CM kopi ovenan

= Rp. 626.129.599,87 + Rp. 266.954.347,14 = Rp. 893.083.947,00

CMR =  $\frac{\text{CM}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100 \%$

=  $\frac{\text{Rp. 893.083.947,00}}{\text{Rp. 2.451.866.903,27}} \times 100 \% = 36,42\%$

DOL =  $\frac{\text{margin kontribusi}}{\text{laba bersih}} = \frac{893.083.947,00}{434.564.198,86} = 2,06 \times (\text{pembulatan})$

#### D. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil analisa yang dilakukan terhadap Perusahaan Kopi Sumber Agung mengenai penerapan Analisis *Cost Volume Profit* sebagai dasar perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan, peneliti memperoleh hasil dan pembahasan setelah Analisis *Cost Volume Profit* sebagai berikut :

##### 1. Pemisahan biaya semivariabel

Pemisahaan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dilakukan agar pembebanan biaya yang dilakukan Perusahaan Kopi Sumber Agung sesuai dengan perilaku biayanya sehingga mempermudah perusahaan dalam mengontrol biayanya. Pemisahaan biaya semivariabel



dilakukan dengan Metode *Least Square*. Hasil yang diperoleh dari perhitungan tersebut yaitu total biaya tetap Rp. 407.219.093,15 dan total biaya variabel Rp. 1.558.782.963,00. Jadi, total biaya yang dikeluarkan pada produk kopi bubuk adalah Rp. 1.966.002.056,15.

## 2. *Contribution Margin* dan *Contribution Margin Ratio*

*Contribution Margin* dan *Contribution Margin Ratio* dihitung bertujuan untuk mengetahui besarnya kontribusi laba perusahaan. Besarnya kontribusi laba sangat berpengaruh pada besarnya laba yang diperoleh setelah perusahaan mengalami titik impas. Setelah titik impas, setiap unit yang terjual dapat dikalikan dengan kontribusi laba yang menghasilkan total laba operasi perusahaan. Besarnya *Contribution Margin* yang didapat adalah Rp. 893.083.947,00 dan besarnya *Contribution Margin Ratio* yang didapat adalah 36,42%

## 3. *Break Even Point*

Salah satu tahap dalam Analisis *Cost Volume Profit* adalah menghitung *Break Even Point* atau sering disebut titik impas. Perhitungan titik impas ditujukan untuk memberikan informasi yaitu batas minimal kuantitas produk yang diproduksi yang menyebabkan perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan. Besarnya titik impas adalah Rp. 1.265.757.572,81 atau 60.863,03 yang terdiri dari kopi bubuk sebesar 48.645,29 Kg dan kopi ovenan sebesar 12.217,74 Kg.

4. Perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan.

Perusahaan Kopi Sumber Agung berencana meningkatkan harga jual dan laba yang diharapkan. Harga jual yang direncanakan oleh perusahaan sebesar Rp. 19.000 kopi bubuk, Rp. 28.000 kopi ovenan dan rencana laba yang diharapkan sebesar Rp. 320.519.920,52 kopi bubuk, Rp. 114.044.278,34 kopi ovenan. Berdasarkan rencana tersebut, dengan Analisis *Cost Volume Profit* diperoleh penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan sebesar Rp. 2.451.866.903,27 atau 114.405,99 Kg yang terdiri dari 83.500,09 Kg kopi bubuk sebesar Rp. 1.586.501.703,27, 30.905,90 Kg kopi ovenan atau sebesar Rp. 865.365.200,00.

5. *Margin of Safety* dan *Degree of Leverage*

*Margin of Safety* dan *Degree of Leverage* digunakan untuk memberikan informasi tambahan dalam rangka meningkatkan pengawasan operasi perusahaan. *Margin of Safety* bertujuan untuk mengetahui seberapa besar penurunan penjualan yang direncanakan boleh mengalami penurunan tetapi perusahaan tidak sampai mengalami kerugian.

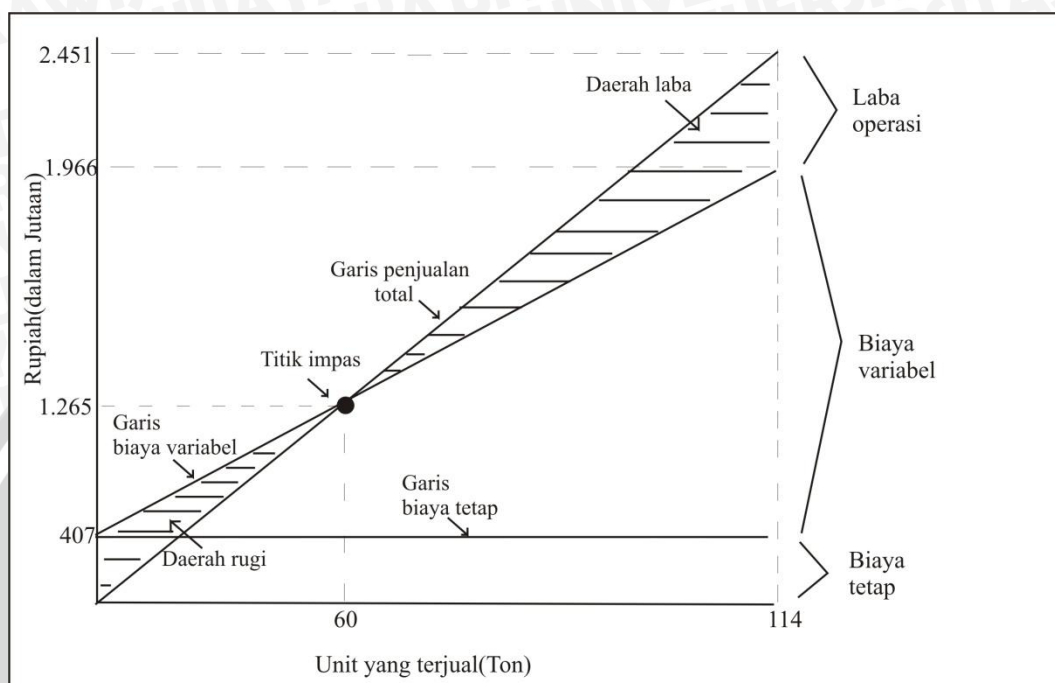
Berdasarkan perhitungan yang dilakukan peneliti, besarnya MoS adalah 48,38%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan boleh mengalami penurunan tidak lebih dari 48,38% karena perusahaan akan mengalami kerugian. Sebaliknya, apabila penurunan penjualan kurang dari 48,38% maka perusahaan akan memperoleh keuntungan. *Degree of Leverage* bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam penggunaan

biaya tetap untuk memperoleh laba operasi. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan peneliti, besarnya DOL adalah 1,8 x. Hal ini menyatakan bahwa besarnya biaya tetap yang dikorbankan oleh perusahaan berdampak pada perbandingan antara *Margin of Safety* dengan laba operasi adalah 2,06 x. Jika nilai DOL 1 x maka besarnya biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan sama dengan nol. Semakin mendekati 1 x nilai DOL yang dihasilkan perusahaan, semakin kecil pula biaya tetap yang dikorbankan sehingga laba operasi yang diperoleh menjadi lebih maksimal.





6. Grafik *Cost Volume Profit* Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2014



Sumber : Perusahaan Kopi Sumber Agung (data diolah)

**Grafik 4.3 *Cost Volume Profit* Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2014**

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa penerapan Analisis *Cost Volume Profit* sebagai dasar perencanaan penetapan harga jual dan perencanaan laba yang diharapkan pada Perusahaan Kopi Sumber Agung Tahun 2013 diperoleh informasi jika perusahaan berencana menetapkan pada kopi bubuk harga jual yang semula Rp. 18.400 menjadi Rp. 19.000, kopi ovenan harga jual tetap Rp. 28.000 dan laba yang direncanakan oleh perusahaan sebesar Rp. 434.564.198,86 yang terdiri dari Rp. 320.519.920,52 pada kopi bubuk, Rp. 114.044.278,34 pada kopi ovenan. maka tingkat penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan sebesar Rp. 2.451.866.903,27 atau 114.405,99 Kg yang terdiri dari 83.500,09 Kg kopi bubuk, 30.905,90 Kg kopi ovenan. Selain itu, agar kinerja perusahaan pada tahun 2014 dapat dipantau dengan mudah maka peneliti juga memberikan informasi tambahan yaitu yaitu *margin of safety* dan *degree of leverage*. Besarnya *margin of safety* dan *degree of leverage* adalah sebagai berikut 48,38% dan 2,06 x.

#### B. Saran

Setelah mempelajari kondisi Perusahaan Kopi Sumber Agung peneliti memberikan beberapa saran yaitu :

1. Sebaiknya perusahaan lebih teliti dan lebih mendetail dalam melakukan pembukuan operasi perusahaan.
2. Sebaiknya perusahaan harus mengalokasikan biaya kepada setiap produk dan menggolongkan biaya-biaya yang dikeluarkan berdasarkan perilakunya karena perusahaan dapat dengan mudah dan cepat memprediksi perolehan laba yang akan diterima perusahaan setelah perusahaan mencapai *Break even point* atau titik impas.
3. Jika perusahaan ingin melakukan perencanaan laba yang diharapkan maka perusahaan sebaiknya menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* karena analisis tersebut memberikan informasi yang sesuai dengan informasi yang dibutuhkan manajer dalam melakukan perencanaan penjualan dan perencanaan laba.



## DAFTAR PUSTAKA

## BUKU

Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta: Rineka Cipta.

Carter, K. William. 2009. *Akuntansi Biaya*. Jilid Pertama. Jakarta: Salemba Empat.

\_\_\_\_\_. 2009. *Akuntansi Biaya*. Jilid Kedua. Jakarta: Salemba Empat.

Carter, K. William & Milton F. Usry. 2004. *Akuntansi Biaya*. Jilid Pertama. Jakarta: Salemba Empat.

Garrison, Ray H. Noreen, Eric W. dan Brewer, Peter C. 2006. *Manajerial Accounting*. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.

Hadi, Sutrisna. 2004. *Metode Research*. Yogyakarta: Andi

Hansen, Dosr R. & Marryanne M. Mowen. 2006. *Manajemen account*. Jilid Pertama. Jakarta: Salemba Empat.

\_\_\_\_\_. 2005. *Manajemen account*. Jilid Kedua. Jakarta: Salemba Empat.

Horngren, T, Charles & Srikant M. Datar dkk. 2008. *Akuntansi Biaya*. Jilid Pertama. Jakarta: Erlangga.

Kountur, Ronny. 2004. *Metode Penelitian Untuk Penulisan Skripsi dan Tesis*. Jakarta: Penerbitan PPM.

Martono & Agus Harjito. 2004. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: EKONESIA.

Moleong, Lexy J. 2000. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya.

- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: STI Manajemen YKPN.
- Sevilla, G. Consudo & Jesus A. Ochava dkk. 2006. *Pengantar Metode Penelitian*. Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press)
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumartono. 2012. *Pedoman Penyusunan dan Ujian Skripsi Program (S1)*. Malang: FIA UB.
- Syamsuddin, Lukman. 2009. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Widi, Restu Kartiko. 2010. *Asas Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Winardi. 1992. *Harga dan Penetapan Harga Dalam Bidang pemasaran (Marketing)*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.

#### INTERNET

- Anonim. 2013. “*Manfaat Kopi Bagi Kesehatan*”, diakses pada Tanggal 18 Agustus 2013 dari <http://www.manfaatkopi.com/>

#### SKRIPSI

- Jayadi, Anwar. 2012. Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba yang Diharapkan (Study Pada PT. Indah Cemerlang Malang). *Skripsi*. 239. 1 – 34.
- Prasetya, Deddy. 2012. Penerapan *Cost Volume Profit Analysis* Sebagai Dasar Perencanaan Laba dan Penetapan Harga (Study Pada Perusahaan Genteng Uye Kaye Trenggalek). *Skripsi*. 250. 1 – 41.

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



### A. DATA PRIBADI

Nama lengkap : M. Fatqurrodji Arizal  
Tempat, tanggal lahir : Jember, 12 Mei 1991  
Jenis kelamin : Laki-laki  
Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
Agama : Islam  
Tinggi, Berat badan : 165 cm, 49 kg  
Status perkawinan : Belum menikah  
Alamat Malang : Jl. Kerto leksono NO. 17 ( depan UIN)  
Alamat Asal : Jl. Tawang Mangu No 1 Antirogo – Jember (68125)  
Telepon/HP : 081803537669  
Pendidikan terakhir : Sarjana

### B. PENDIDIKAN

#### 1. Pendidikan formal

SDN Tegal Gede 1 Jember	tahun 1998-2004	Lulus
SMP Negeri 4 Jember	tahun 2004-2007	Lulus
SMA Negeri 2 Jember	tahun 2007-2010	Lulus
Universitas Brawijaya Malang	tahun 2010-2014	Lulus
Fakultas Ilmu Administrasi		
Jurusan Ilmu administrasi Bisnis		

#### 2. Pendidikan Non Formal

Microsoft Office Dekstop Training	tahun 2011	lulus
-----------------------------------	------------	-------

### C. PENGALAMAN ORGANISASI

Anggota OSIS SMAN 2 Jember	periode 2008-2009
Anggota remaja masjid SMAN 2 Jember	Periode 2008-2009
Panitia KTS SMAN 2 Jember ( Koordinator Perlengkapan)	Periode 2008-2009

Dan sebagainya.

### D. KEMAMPUAN

Komputer ( Ms. Word, Ms. Exel, dan Ms. Powerpoint)  
Menggunakan Internet

### E. PENGALAMAN KERJA

Magang Kerja di PT Astra International Tbk – Daihatsu Malang

### F. CATATAN PRIBADI

Saya seorang yang mempunyai latar belakang pendidikan, seorang yang jujur, pekerja keras, disiplin, mudah bergaul, bertanggung jawab, dan taat beribadah. Saya tidak pernah terlibat kasus kriminal, tidak pernah mengkonsumsi narkoba, dan tidak pernah masuk penjara.

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Malang, 30 Mei 2014

Hormat saya,

M. Fatqurrodji Arizal



# PERUSAHAAN KOPI SUMBER AGUNG

Jalan. Dukuh Silir Bakalankrajan 92 Kecamatan Sukun Kota Malang

Telp. +62-341-802578, 801760

SUMBER  
AGUNG

Hal : Surat Keterangan

Kepada : Yth. Dekan  
Fakultas Ilmu Administrasi  
Universitas Brawijaya Malang

Yang bertanda tangan di bawah ini Manajer Perusahaan Kopi Sumber Agung Malang, menerangkan bahwa :

Nama : M. Fatqurrodji Arizal  
Nim : 105030207111059  
Mahasiswa : Universitas Brawijaya  
Fakultas : Ilmu Administrasi  
Jurusan : Ilmu Administrasi Bisnis

Telah selesai melakukan penelitian di Perusahaan Kopi Sumber Agung Malang mulai tanggal 30 Desember 2013 sampai dengan 30 Januari 2014.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 03 Maret 2014



Manajer  
Totok Ismutarto

**Perusahaan Kopi Sumber Agung**

**Laporan Rugi Laba**

**Tahun 2013**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Laporan Rugi Laba		
Tahun 2013		
Keterangan	Kopi Bubuk	
Penjualan		1.369.799.040,00
Harga Pokok Penjualan		(938.279.406,61)
Biaya Operasi :		
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Telpon	2.646.784,00	
Biaya Listrik	1.420.307,00	
Biaya Pemeliharaan Inventaris	1.290.000,00	
Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	3.450.000,00	
Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	
Biaya Gaji Karyawan dan Umum	58.560.000,00	
Biaya Lain - lain	798.000,00	
Total Biaya Administrasi dan Umum	(89.267.591,00)	
Biaya Penjualan / Pemasaran		
Biaya Gaji Karyawan Penjualan	30.000.000,00	
Biaya Penjualan	5.280.000,00	
Biaya Lain - lain	2.100.000,00	
Total Biaya Penjualan / Pemasaran	(37.380.000,00)	
Total Biaya Operasi		(126.647.591,00)
Laba Operasi (EBIT)		304.872.042,39

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan



**Perusahaan Kopi Sumber Agung**

**Harga Pokok Penjualan**

**Tahun 2013**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2013		
Keterangan	Kopi Bubuk	
Bahan baku		
Persediaan awal bahan baku	22.761.253,56	
Pembelian bahan baku	481.501.662,12	
Bahan siap pakai	504.262.915,68	
Persediaan akhir bahan baku	(24.012.519,79)	
Biaya bahan baku diproduksi		480.250.395,89
Tenaga kerja langsung		232.269.375,00
Biaya overhead		
Biaya penolong	144.364.350,00	
Biaya bahan bakar	2.970.000,00	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	37.740.000,00	
Biaya listrik pabrik	5.424.204,00	
Biaya pemeliharaan pabrik	7.335.000,00	
Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	
Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	1.990.000,00	
Biaya penyusutan mesin/peralatan	7.637.500,00	
Total biaya overhead		240.198.554,00
Total biaya produksi		952.718.324,89
Persediaan barang dalam proses awal	12.753.402,99	
Persediaan barang dalam proses akhir	(8.241.439,41)	
Harga pokok produksi		957.230.288,47
Persediaan barang jadi awal		8.166.199,48
Barang tersedia dijual		965.396.487,95
Persediaan barang jadi akhir		(27.117.081,34)
Harga pokok penjualan		938.279.406,61

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan



Totok Ismutarto



**Perusahaan Kopi Sumber Agung**

**Laporan Rugi Laba**

**Tahun 2013**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Laporan Rugi Laba		
Tahun 2013		
Keterangan	Kopi Ovenan	
Penjualan		865.365.200,00
Harga Pokok Penjualan		(670.287.975,56)
Biaya Operasi :		
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Telpn	2.646.784,00	
Biaya Listrik	1.420.307,00	
Biaya Pemeliharaan Inventaris	1.290.000,00	
Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	3.450.000,00	
Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	
Biaya Gaji Karyawan dan Umum	58.560.000,00	
Biaya Lain - lain	798.000,00	
Total Biaya Administrasi dan Umum	(89.267.591,00)	
Biaya Penjualan / Pemasaran		
Biaya Gaji Karyawan Penjualan	30.000.000,00	
Biaya Penjualan	5.280.000,00	
Biaya Lain - lain	2.100.000,00	
Total Biaya Penjualan / Pemasaran	(37.380.000,00)	
Total Biaya Operasi		(126.647.591,00)
Laba Operasi (EBIT)		68.429.633,44

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan



Totok Ismutarto

**Perusahaan Kopi Sumber Agung**  
**Harga Pokok Penjualan**  
**Tahun 2013**

Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2013		
Keterangan	Kopi Ovenan	
Bahan baku		
Persediaan awal bahan baku	25.521.869,91	
Pembelian bahan baku	462.789.738,02	
Bahan siap pakai	488.311.607,93	
Persediaan akhir bahan baku	(18.329.309,63)	
Biaya bahan baku diproduksi		469.982.298,30
Tenaga kerja langsung		54.553.200,00
Biaya overhead		
Biaya penolong	4.196.400,00	
Biaya bahan bakar	2.970.000,00	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	29.460.000,00	
Biaya listrik pabrik	5.424.204,00	
Biaya pemeliharaan pabrik	7.335.000,00	
Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	
Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	590.000,00	
Biaya penyusutan mesin/peralatan	2.175.000,00	
Total biaya overhead		84.888.104,00
Total biaya produksi		609.423.602,30
Persediaan barang dalam proses awal	40.835.197,49	
Persediaan barang dalam proses akhir	(14.934.694,39)	
Harga pokok produksi		635.324.105,40
Persediaan barang jadi awal		57.297.182,59
Barang tersedia dijual		692.621.287,99
Persediaan barang jadi akhir		(22.333.312,43)
Harga pokok penjualan		670.287.975,56

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan



Istok Ismutarto

**Perusahaan Kopi Sumber Agung**

**Laporan Rugi Laba**

**Tahun 2012**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Laporan Rugi Laba		
Tahun 2012		
Keterangan	Kopi Bubuk	
Penjualan		1.289.392.840,00
Harga Pokok Penjualan		(925.044.971,23)
Biaya Operasi :		
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Telpon	2.346.454,00	
Biaya Listrik	1.120.476,00	
Biaya Pemeliharaan Inventaris	890.000,00	
Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	3.175.000,00	
Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	
Biaya Gaji Karyawan dan Umum	49.190.400,00	
Biaya Lain - lain	598.000,00	
Total Biaya Administrasi dan Umum	(78.422.830,00)	
Biaya Penjualan / Pemasaran		
Biaya Gaji Karyawan Penjualan	27.600.000,00	
Biaya Penjualan	4.730.000,00	
Biaya Lain - lain	1.600.000,00	
Total Biaya Penjualan / Pemasaran	(33.930.000,00)	
Total Biaya Operasi		(112.352.830,00)
Laba Operasi (EBIT)		251.995.038,77

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan





**Perusahaan Kopi Sumber Agung**

**Harga Pokok Penjualan**

**Tahun 2012**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2012		
Keterangan	Kopi Bubuk	
Bahan baku		
Persediaan awal bahan baku	20.505.206,77	
Pembelian bahan baku	471.751.037,96	
Bahan siap pakai	492.256.244,73	
Persediaan akhir bahan baku	(22.761.253,56)	
Biaya bahan baku diproduksi		469.494.991,17
Tenaga kerja langsung		218.089.057,43
Biaya overhead		
Biaya penolong	130.713.633,78	
Biaya bahan bakar	2.904.000,00	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	36.548.210,53	
Biaya listrik pabrik	5.081.622,69	
Biaya pemeliharaan pabrik	6.948.947,37	
Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	
Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	1.885.263,16	
Biaya penyusutan mesin/peralatan	7.637.500,00	
Total biaya overhead		224.456.677,53
Total biaya produksi		912.040.726,13
Persediaan barang dalam proses awal	20.101.612,47	
Persediaan barang dalam proses akhir	(12.491.198,68)	
Harga pokok produksi		919.651.139,92
Persediaan barang jadi awal		13.560.030,79
Barang tersedia dijual		933.211.170,71
Persediaan barang jadi akhir		(8.166.199,48)
Harga pokok penjualan		925.044.971,23

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan



Totok Ismutarto

**Perusahaan Kopi Sumber Agung**

**Laporan Rugi Laba**

**Tahun 2012**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Laporan Rugi Laba		
Tahun 2012		
Keterangan	Kopi Ovenan	
Penjualan		853.899.300,00
Harga Pokok Penjualan		(654.019.763,93)
Biaya Operasi :		
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Telpo	2.346.454,00	
Biaya Listrik	1.120.476,00	
Biaya Pemeliharaan Inventaris	890.000,00	
Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	3.175.000,00	
Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	
Biaya Gaji Karyawan dan Umum	49.190.400,00	
Biaya Lain - lain	598.000,00	
Total Biaya Administrasi dan Umum	(78.422.830,00)	
Biaya Penjualan / Pemasaran		
Biaya Gaji Karyawan Penjualan	27.600.000,00	
Biaya Penjualan	4.730.000,00	
Biaya Lain - lain	1.600.000,00	
Total Biaya Penjualan / Pemasaran	(33.930.000,00)	
Total Biaya Operasi		(112.352.830,00)
Laba Operasi (EBIT)		87.526.706,07

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan



Totok Samutarto

**Perusahaan Kopi Sumber Agung**  
**Harga Pokok Penjualan**  
**Tahun 2012**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2012		
Keterangan	Kopi Ovenan	
Bahan baku		
Persediaan awal bahan baku	26.262.250,95	
Pembelian bahan baku	509.697.017,20	
Bahan siap pakai	535.959.268,15	
Persediaan akhir bahan baku	(25.521.869,91)	
Biaya bahan baku diproduksi		510.437.398,24
Tenaga kerja langsung		51.377.885,52
Biaya overhead		
Biaya penolong	4.256.156,20	
Biaya bahan bakar	2.904.000,00	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	28.529.684,21	
Biaya listrik pabrik	5.081.622,69	
Biaya pemeliharaan pabrik	6.948.947,37	
Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	
Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	558.947,37	
Biaya penyusutan mesin/peralatan	2.175.000,00	
Total biaya overhead		83.191.857,84
Total biaya produksi		645.007.141,60
Persediaan barang dalam proses awal	46.416.965,83	
Persediaan barang dalam proses akhir	(40.835.197,49)	
Harga pokok produksi		650.588.909,94
Persediaan barang jadi awal		10.974.508,19
Barang tersedia dijual		661.563.418,13
Persediaan barang jadi akhir		(7.543.654,20)
Harga pokok penjualan		654.019.763,93

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan



Totok Ismutarto



**Perusahaan Kopi Sumber Agung**

**Laporan Rugi Laba**

**Tahun 2011**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Laporan Rugi Laba		
Tahun 2011		
Keterangan	Kopi Bubuk	
Penjualan		1.124.622.000,00
Harga Pokok Penjualan		(821.820.048,10)
Biaya Operasi :		
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Telpon	1.919.826,00	
Biaya Listrik	971.079,20	
Biaya Pemeliharaan Inventaris	778.750,00	
Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	2.808.653,85	
Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	
Biaya Gaji Karyawan dan Umum	40.837.313,21	
Biaya Lain - lain	555.285,71	
Total Biaya Administrasi dan Umum	(68.973.407,97)	
Biaya Penjualan / Pemasaran		
Biaya Gaji Karyawan Penjualan	24.331.578,95	
Biaya Penjualan	4.068.817,20	
Biaya Lain - lain	1.600.000,00	
Total Biaya Penjualan / Pemasaran	(30.000.396,15)	
Total Biaya Operasi		(98.973.804,12)
Laba Operasi (EBIT)		203.828.147,78

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan

  
Totok Ismutarto



**Perusahaan Kopi Sumber Agung**  
**Harga Pokok Penjualan**  
**Tahun 2011**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2011		
Keterangan	Kopi Bubuk	
Bahan baku		
Persediaan awal bahan baku	25.836.560,53	
Pembelian bahan baku	404.772.781,68	
Bahan siap pakai	430.609.342,21	
Persediaan akhir bahan baku	(20.505.206,77)	
Biaya bahan baku diproduksi		410.104.135,44
Tenaga kerja langsung		184.670.386,29
Biaya overhead		
Biaya penolong	119.201.955,03	
Biaya bahan bakar	2.805.000,00	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	34.624.620,50	
Biaya listrik pabrik	4.546.715,04	
Biaya pemeliharaan pabrik	6.583.213,30	
Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	
Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	1.786.038,78	
Biaya penyusutan mesin/peralatan	7.637.500,00	
Total biaya overhead		209.922.542,65
Total biaya produksi		804.697.064,38
Persediaan barang dalam proses awal	30.239.125,78	
Persediaan barang dalam proses akhir	(20.101.612,47)	
Harga pokok produksi		814.834.577,69
Persediaan barang jadi awal		20.545.501,20
Barang tersedia dijual		835.380.078,89
Persediaan barang jadi akhir		(13.560.030,79)
Harga pokok penjualan		821.820.048,10

Malang, 30 Januari 2014



**Perusahaan Kopi Sumber Agung**

**Laporan Rugi Laba**

**Tahun 2011**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Laporan Rugi Laba		
Tahun 2011		
Keterangan	Kopi Ovenan	
Penjualan		870.922.000,00
Harga Pokok Penjualan		(665.121.708,22)
Biaya Operasi :		
Biaya Administrasi dan Umum		
Biaya Telpn	1.919.826,00	
Biaya Listrik	971.079,20	
Biaya Pemeliharaan Inventaris	778.750,00	
Biaya Penyusutan Inventaris	1.540.000,00	
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	2.808.653,85	
Biaya Penyusutan Kendaraan	19.562.500,00	
Biaya Gaji Karyawan dan Umum	40.837.313,21	
Biaya Lain - lain	555.285,71	
Total Biaya Administrasi dan Umum	(68.973.407,97)	
Biaya Penjualan / Pemasaran		
Biaya Gaji Karyawan Penjualan	24.331.578,95	
Biaya Penjualan	4.068.817,20	
Biaya Lain - lain	1.600.000,00	
Total Biaya Penjualan / Pemasaran	(30.000.396,15)	
Total Biaya Operasi		(98.973.804,12)
Laba Operasi (EBIT)		106.826.487,66

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan



Totok Ismutarto



**Perusahaan Kopi Sumber Agung**  
**Harga Pokok Penjualan**  
**Tahun 2011**

Perusahaan Kopi Sumber Agung		
Harga Pokok Penjualan		
Tahun 2011		
Keterangan	Kopi Ovenan	
Bahan baku		
Persediaan awal bahan baku	33.090.436,19	
Pembelian bahan baku	518.416.833,67	
Bahan siap pakai	551.507.269,86	
Persediaan akhir bahan baku	(26.262.250,95)	
Biaya bahan baku diproduksi		525.245.018,91
Tenaga kerja langsung		45.247.010,67
Biaya overhead		
Biaya penolong	4.366.494,74	
Biaya bahan bakar	2.805.000,00	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	27.028.121,88	
Biaya listrik pabrik	4.546.715,04	
Biaya pemeliharaan pabrik	6.583.213,30	
Biaya penyusutan pabrik	32.737.500,00	
Biaya pemeliharaan mesin/peralatan	529.529,09	
Biaya penyusutan mesin/peralatan	2.175.000,00	
Total biaya overhead		80.771.574,05
Total biaya produksi		651.263.603,63
Persediaan barang dalam proses awal	54.621.535,90	
Persediaan barang dalam proses akhir	(46.416.965,83)	
Harga pokok produksi		659.468.173,70
Persediaan barang jadi awal		16.628.042,71
Barang tersedia dijual		676.096.216,41
Persediaan barang jadi akhir		(10.974.508,19)
Harga pokok penjualan		665.121.708,22

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan



Totok Ismutarto

# Volume Penjualan dan Harga Perusahaan Kopi Sumber Agung

Perusahaan Kopi Sumber Agung				
Tahun	Kopi Bubuk		Kopi Ovenan	
	Harga (Rp)	Volume Penjualan (Kg)	Harga (Rp)	Volume Penjualan (Kg)
2011	17.200,00	65.385,00	26.000,00	33.497,00
2012	17.800,00	72.437,80	27.000,00	31.625,90
2013	18.400,00	74.445,60	28.000,00	30.905,90

## Data Volume Penjualan Kopi Bubuk per bulan tahun 2013

Data Volume Penjualan Per bulan		
NO	Bulan	Volume Penjualan (Kg)
1	Januari	7.295,20
2	Februari	7.147,10
3	Maret	7.221,14
4	April	5.657,96
5	Mei	5.732,03
6	Juni	5.695,55
7	Juli	6.923,76
8	Agustus	6.476,03
9	September	4.986,92
10	Oktober	6.625,23
11	November	5.585,00
12	Desember	5.099,68
	Total	74.445,60

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan

Totok Ismutarto



Data Biaya Bahan Bakar Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013

Biaya Bahan Bakar per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	275.494,56
2	Februari	278.305,73
3	Maret	277.743,49
4	April	224.893,52
5	Mei	227.423,57
6	Juni	233.045,91
7	Juli	258.627,54
8	Agustus	260.876,47
9	September	222.082,35
10	Oktober	252.724,09
11	November	232.202,55
12	Desember	226.580,22
	Total	2.970.000,00


Data Biaya Listrik Pabrik Kopi Bubuk an pabrik per bulan Tahun 2013

Biaya Listrik Pabrik per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	503.144,34
2	Februari	508.278,46
3	Maret	507.251,64
4	April	410.730,07
5	Mei	415.350,78
6	Juni	425.619,04
7	Juli	472.339,58
8	Agustus	476.446,88
9	September	405.595,95
10	Oktober	461.557,92
11	November	424.078,80
12	Desember	413.810,54
	Total	5.424.204,00

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan

Totok Ismutarto





Data Biaya Telpn Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013

Biaya Telpn per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	245.513,33
2	Februari	248.018,57
3	Maret	247.517,52
4	April	200.419,04
5	Mei	202.673,76
6	Juni	207.684,23
7	Juli	230.481,90
8	Agustus	232.486,09
9	September	197.913,81
10	Oktober	225.220,90
11	November	206.932,66
12	Desember	201.922,19
	Total	2.646.784,00

Data Biaya Listrik Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013

Biaya Listrik per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	131.746,42
2	Februari	133.090,76
3	Maret	132.821,89
4	April	107.548,09
5	Mei	108.758,01
6	Juni	111.446,71
7	Juli	123.680,31
8	Agustus	124.755,79
9	September	106.203,74
10	Oktober	120.857,17
11	November	111.043,41
12	Desember	108.354,70
	Total	1.420.307,00

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan



Totok Ismutarto

Data Biaya Penjualan Kopi Bubuk per bulan Tahun 2013

Biaya Penjualan per bulan		
NO	Bulan	Biaya per bulan (Rp)
1	Januari	489.768,10
2	Februari	494.765,74
3	Maret	493.766,21
4	April	399.810,69
5	Mei	404.308,57
6	Juni	414.303,83
7	Juli	459.782,30
8	Agustus	463.780,41
9	September	394.813,06
10	Oktober	449.287,27
11	November	412.804,54
12	Desember	402.809,28
	Total	5.280.000,00

Malang, 30 Januari 2014

Manajer Keuangan

Toto Ismutarto

